

Análisis de la Interfase Productor – Industria En La Cadena Del Mosto Argentino.

Julio de 2012

**Autor: ILELATY FERNANDEZ TEOFILO ANDRES
(Administrador de Empresas Agropecuarias.
Universidad de la Salle Colombia. 2003.)**

**Trabajo para optar por el Título de
Especialista en Agronegocios y Alimentos**

Tutor:
Raul Perez San Martín



Programa de Agronegocios y Alimentos

Facultad de Agronomía – Universidad de Buenos Aires

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteo del problema.....	6
1.2 Justificación.....	7
1.3 Delimitación.....	8
1.4 Objetivos.....	8
1.4.1 Objetivo General.....	8
1.4.2 Objetivos Específicos.....	8
1.5 fuentes de información.....	9
1.6 Metodología.....	9

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA

2.1 La nueva economía institucional.....	11
2.2 La moderna organización industrial.....	12
2.3 Economías de Costos de transacción.....	13
2.4 Estructuras de governancia.....	16

CAPÍTULO 3. EL MOSTO O JUGO CONCENTRADO DE UVA Y SU PROCESO DE OBTENCIÓN.

3.1 Descripción del Mosto.....	18
3.2 Tipos de Mostos.....	18
3.3 Proceso de Elaboración.....	19

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DEL MERCADO EXTERNO E INTERNO DEL MOSTO DE UVA.

4.1 Mercado Externo:.....	22
4.1.1 Producción.....	22
4.1.2 Importaciones.....	26
4.1.3 Exportaciones.....	31
4.2 Mercado Interno:.....	34
4.2.1 Producción.....	34
4.2.2 Exportaciones.....	36

<p align="center">Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.</p>
--

4.2.3 Consumo interno.....	38
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LA CADENA DEL MOSTO.	
5.1 Estructura de la Cadena.....	40
5.2 Caracterización de la Cadena.....	41
5.2.1 Sector Primario.....	41
5.2.2 Sector Industrial.....	41
5.2.3 Sector Comercialización.....	44
5.3 Análisis Estructural Discreto.....	46
5.3.1 Ambiente Institucional.....	46
5.3.2 Ambiente Organizacional.....	49
5.3.3 Ambiente Tecnológico.....	52
5.4 Descripción de la Transacción.....	53
5.5 Atributos de las Transacción.....	55
5.6 Estructuras de governancia dentro de la transacción.....	56
5.7 Activos específicos que se generan en la transacción.....	58
5.8 Análisis FODA.....	59
5.8.1 Fortalezas.....	59
5.8.2 Oportunidades.....	60
5.8.3 Debilidades.....	60
5.8.4 Amenazas.....	61
5.9 Discusión de resultados.....	61
CAPITULO 6. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVA.	
Conclusiones.....	65
BIBLIOGRAFÍA.....	72

INDICE DE TABLAS

• Cuadro # 1. Uvas de California procesadas y utilizadas entre 2000 y 2009.....	24
• Cuadro # 2. Consumo de mosto de uva.	25
• Cuadro # 3. Importaciones de USA de JCU en dólares americanos, 2005-2009.	26
• Cuadro # 4. Share del mercado del mosto de uva importado a USA. 2005 - 2009.	27
• Cuadro # 5. Valor unitario pagado por los países europeos y Japón, 2007.	29
• Cuadro # 6. Importaciones canadienses de JCU con concentración de azúcares $\leq 30^\circ$ Brix, en dólares.	31
• Cuadro # 7. Importaciones canadienses de JCU con concentración de azúcares $> 30^\circ$ Brix, en dólares.	31
• Cuadro # 8. Exportaciones Estadounidenses de Mostos de Uva Mayores a 30° Brix, en dólares americanos. Partida arancelaria 200969.....	31
• Cuadro # 9. Exportaciones Estadounidenses de Mostos de Uva Menores a 30° Brix, en dólares americanos. Partida arancelaria 200961.....	32
• Cuadro # 10. Superficie en Hectáreas y Viñedos totales en el país. 2000-2009.	35
• Cuadro # 11. Elaboración de Mosto en la Argentina 2006-2010 en Hectolitros.	36
• Cuadro # 12. Exportaciones argentinas de mostos en hectolitros. Años 1999-2009.	36
• Cuadro # 13. Principales Concentradoras de mosto concentrado de uva en Argentina.	43
• Cuadro # 14. Principales Exportadores de mosto o jugo concentrado de uva en Argentina.	45

INDICE DE GRÁFICOS

- Grafico # 1. La Moderna Organización Industrial.....13
- Gráfico # 2. Proceso de elaboración de mosto o jugo concentrado de uva.....20
- Gráfico # 3. Producción de uva prensada en millones de toneladas en Estados Unidos 1991-2005.....23
- Grafico # 4. Importaciones mundiales de mosto de uva.....26
- Gráfico # 5. Share de Mercado de las Importaciones de Mosto Concentrado de Uva a Estados Unidos Promedio entre 2005 -2009.....28
- Gráfico # 6. Exportaciones de JCU chilenas, 2002-2007, en toneladas.....30
- Gráfico # 7. Exportaciones argentinas de mosto concentrado con y sin alcohol, años 1999-2009.....37
- Gráfico # 8. Destino de las Exportaciones de JCU Argentinas al Mundo.....37
- Gráfico # 9. Cadena del mosto en Argentina.....40
- Gráfico 10. Red de la cadena del mosto.....51
- Gráfico # 11. Sistema de elección de la estructura de governancia, de acuerdo a los costos de transacción.....59

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

En el presente documento se analizará la interfaz productor – industria en la cadena del mosto de uva en Argentina.

Se realizará mediante un abordaje desde la Nueva Economía Institucional, apoyándose en los conceptos de “La organización industrial moderna” de Paul L. Joskow, y las economías de costos de transacción y estructuras de governancia.

Esta estructura de análisis permitirá hacer un abordaje sistémico en el estudio de la transacción productor – industria en la cadena del Jugo de Uva Concentrado (JCU).

En el capítulo 2 se hará una recopilación del marco teórico necesario para poder realizar el análisis de la transacción, para esto la investigación tendrá en cuenta los conceptos de “La nueva economía institucional”, “La organización industrial moderna” (Paul Joskow), “los Costos de transacción” (Coase 1937), (Williamson 1993) y las “Estructuras de governancia” (Williamson 1993).

En el capítulo tres (3) se procederá a hacer una descripción del producto, su proceso de producción y sus diferentes presentaciones y usos.

En el capítulo cuatro (4) Se hará una exploración del mercado interno y externo del (JCU), revisando la producción mundial sus consumos, exportaciones e importaciones.

En el capítulo cinco (5) se analizará la cadena del mosto como un sistema en permanente interacción entre sus eslabones. Para esto se estudiará la estructura de la cadena, y la caracterización de la misma en cada uno de sus sub-sectores.

Luego el análisis estructural discreto permitirá reconocer los distintos ambientes en los que se desarrollan las transacciones de la cadena del (JCU), para esto se analizará el ambiente institucional, organizacional y tecnológico.

Siguiendo con el análisis en el capítulo se describirán las transacciones entre los eslabones de la cadena, los atributos de las transacciones (Frecuencia, Activos específicos e Incertidumbre).

Este capítulo aborda el estudio de las estructuras de governancia en las transacciones de los distintos eslabones de la cadena.

En el proceso de análisis se abordará la herramienta del análisis estratégico de la cadena del mosto, mediante un FODA, (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), este análisis finalmente llevará a generar algunas posibles acciones para el fortalecimiento de la cadena y especialmente de la interfaz de estudio.

El capítulo seis (6), tendrá la interpretación final de todo el estudio en donde se plantearán las conclusiones y perspectivas en el análisis de la interfaz productor industria en la cadena del Mosto en la Argentina.

1.1 Planteamiento Del Problema.

Durante los últimos 10 años se ha visto una importante evolución en el consumo mundial de vinos y sus derivados.

La industrialización de la cadena vitivinícola ha generado productos de gran valor que vienen tomando gran representatividad a nivel mundial. Este es el caso de El mosto de la uva y la fructosa de uva.

El consumo de productos de la vitivinicultura viene en constante crecimiento, especialmente impulsado por los nuevos consumos de los países en desarrollo, que normalmente no presentaban tradición vinícola.

El mosto o jugo concentrado de uva representa para la Argentina un rubro de especial interés, ya que dentro del total de las exportaciones anuales representa para el 2009 el 24,59% del total de la exportación de la cadena vitivinícola del país.

Argentina es el mayor exportador de mosto del mundo. Para el año 2008 se exportaron más de 224 millones de dólares, y esta producción se considera de gran implicancia para las provincias con vocación vitivinícola.

El mosto se produce principalmente en las provincias de Mendoza y San Juan. En el exterior se consume principalmente para dulces, jugos de uva y licores (Vinos) y espirituosos a base de mosto de uva. Los mayores compradores son Estados Unidos, Sudáfrica, Rusia, Canadá, Japón, Chile, Ucrania, México y Puerto Rico.

En este trabajo se presenta un análisis de la interfaz productor – industria procesadora de uva. En el marco teórico provisto por la “Nueva Economía Institucional”, identificamos las estructuras de gobernanza más importantes para tal transacción y de la misma forma los conflictos más relevantes en esta.

Teniendo en cuenta los ambientes en que se desenvuelve la transacción y la incidencia de la presencia de contratos incompletos que dan pie para la aparición del oportunismo y por ende la pérdida de cuasirenta, y disminución en la competitividad de toda la cadena.

1.2 Justificación.

Al ser la cadena del mosto una parte estratégica y fundamental en la cadena vitivinícola argentina y por la importancia que esta denota en las economías locales y nacionales, se considera importante el estudio de la relación productor – industria de la cadena ya que esta transacción es la que presenta mayor conflicto entre sus actores y por ende desalineamientos en la cadena.

Por otro lado y dada la creciente demanda de mosto a nivel internacional, se prevé un importante aumento en las ventas de mosto argentino y sumado a la aparición de nuevos procesos y productos industrializados a base de mosto de uva, se puede prever un futuro interesante que dibuja grandes expectativas para los productores locales.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

El estudio de la transacción productor – industria, su dimensionamiento y diagnóstico permitirá entender e identificar ineficiencias, ventajas, riesgos y oportunidades, que finalmente concluirán con unas recomendaciones que ayuden a eliminar ineficiencias y falta de transparencia en la transacción.

1.3 Delimitación.

La delimitación temporal del proyecto se basa en series y relacionamientos en la cadena del mosto de uva entre los años 2000 a 2008/2009. El espacio de estudio son las provincias productivas de San Juan y Mendoza.

El estudio se enfoca en la relación entre los productores de uva de estas provincias con las industrias procesadoras de vid.

En estas dos zonas se desarrolla el 95% de la producción de mosto del país, por lo cual se considera que la muestra representa la realidad nacional.

1.4 Objetivos.

1.4.1 Objetivo General.

Analizar la interfaz productor – industria procesadora de uva en las provincias de San Juan y Mendoza.

1.4.2 Objetivos Específicos.

- Describir el mosto como producto. Su elaboración, usos, y diferentes tipos.
- Describir el mercado interno y externo del mosto de uva.
- Analizar la cadena del mosto en Argentina.
- Hacer un análisis discreto de la cadena del mosto, teniendo en cuenta los ambientes institucional, organizacional y tecnológico.
- Describir e identificar los atributos de la transacción.
- Identificar las estructuras de gobernanza más importantes para la transacción productor – industria.
- Analizar las estrategias y el entorno competitivo mediante las herramientas de las “cinco fuerzas de Porter” y el Análisis FODA.
- Identificar los principales conflictos relacionados con la transacción.
- Determinar los resultados de los distintos análisis.

1.5 fuentes de información.

El presente trabajo fue desarrollado con información recopilada de fuentes secundarias, como publicaciones de organizaciones públicas y privadas estrechamente relacionadas al sector vitivinícola argentino.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Estas instituciones son: el US. Department of commerce, Dirección nacional de aduanas de la República Argentina, FAO, Food And Agriculture Organization of the United Nations, (INV) Instituto Nacional de Vitivinicultura de Argentina, (OIV) Organización Internacional de la Viña y el Vino, INTA. Instituto Nacional de Tecnología Agrícola, USDA. United states Department of Agriculture, Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).

1.6 Metodología.

Los agronegocios se mueven permanentemente en ambientes muy cambiantes, es por eso que elegir un método de abordaje de estos se vuelve un aspecto no menor del análisis.

Según el caso de estudio que nos compete, “Análisis de la interfaz productor – industria en la cadena del mosto en Argentina”, el método de abordaje mas preciso seria el propuesto por Peterson (1997), el cual denominó “Epistemología Fenomenológica”.

El objetivo es comprender el fenómeno en sí. Enmarcado este en una compleja realidad de interrelaciones tanto socioeconómica, como en la relación misma entre los eslabones de la cadena del mosto Argentino.

Esta aproximación teórica desarrolla modelos teóricos no cuantificables y ajustados al contexto a partir de la inducción.

Según Peterson, la esencia de la epistemología fenomenológica se encuentra descrito en la noción de que los fenómenos de interés no pueden ser separados de su contexto. Parte de este concepto es el análisis estructural discreto en el cual precisamente se entra a analizar el contexto del problema “Interfaz Productor – Industria en la cadena del mosto en Argentina”. Mediante esta metodología se observara la situación propiamente dicha y las acciones adoptadas. A esta observación se le asigna significado a través de la clasificación y la comparación. De esto surge una hipótesis sobre lo observado y comparado.

El conocimiento fenomenológico es concreto porque se funda en la complejidad de la acción en sí, desde la comparación y clasificación del evento.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO Y METODOLOGÍA.

2.1 La Nueva Economía Institucional.

El concepto de La Nueva Economía Institucional se remonta a un paper de Oliver Coase de 1937 titulado “The Nature of the Firm” (La naturaleza de la firma). Este artículo junto con su famoso ensayo “The Problem of Social Cost” (El problema del costo social) (1960), inició lo que muchos, incluso North (2000), consideraron una revolución en la economía.

En el estudio de la economía, la teoría neoclásica explica bien el sistema económico, basándose en conceptos como:

- Infinito número de compradores y vendedores.
- Transparencia en las transacciones.
- Productos homogéneos.
- Información completa.
- Contratos completos.
- Movilidad de los factores.
- Libertad de entrada y salida.
- Precios en función del juego oferta/demanda.

La nueva economía institucional surge como respuesta a la necesidad de complementar o cuestionar las herramientas tradicionalmente utilizadas en el análisis económico, Ronald Coase (1937) llamó a esta aproximación de la teoría neoclásica “economía del nirvana o economía de pizarrón”.

De esta forma argumenta que “la teoría económica requiere un enfoque más realista, que acepte que la firma, el mercado y el derecho desempeñan un papel esencial en el funcionamiento del sistema económico”. Propone entonces un abordaje al problema económico desde una serie de disciplinas: la economía, el derecho, las ciencias políticas, la psicología social, la antropología etc. de manera tal de abarcar los aspectos más complejos.

Esta nueva orientación de la economía considera que el costo de realizar una transacción, este fijado por instituciones o acuerdos institucionales es la clave del desempeño económico.

Se argumenta, entonces, que las instituciones de un país, como sus sistemas jurídico, político y social, son las que determinan su desempeño económico que, según Coase (2000), es lo que hace que la nueva economía institucional sea importante para los economistas.

Coase explica que las firmas surgen para economizar los costos de transacción de los intercambios comerciales y que la “frontera” de una firma o su grado de integración vertical dependerá de la magnitud de estos costos de transacción.

Coase (1937), evoluciona con respecto a denominar la firma como una unidad de producción a sino a relacionarla como un nexus de contratos. Para esto se toma la

transacción como unidad de análisis. “La economía de los costos de transacción”. Williamson (1993), encuentra que la NEI opera en dos niveles bien establecidos. El nivel macro en donde existen un conjunto de reglas, procedimientos y políticas tanto sociales, como legales que establecen las bases para la producción, el intercambio y la distribución.

El nivel micro, este nivel se refieren principalmente a los modos de manejar las transacciones, e incluyen modalidades de contratación de mercado, de cuasi mercado y jerárquicas. Aquí la atención se centra en la transacción individual y se analizan temas relacionados con formas organizacionales (integración vertical versus tercerización).

El conjunto de teorías desarrolladas por varios autores – entre ellos Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson – se resumieron bajo el nombre de “nueva economía institucional” (Williamson, 1985), teorías que incluyen a la “Teoría de los Derechos de Propiedad”, “Teoría de los Costos de Transacción” (TCE) y “Moderna Organización Industrial” (Joskow, 1995), esta última que abordaré como marco teórico indispensable en el trabajo a desarrollar.

2.2 La Moderna Organización Industrial.

(Paul. L. Joskow, 1995), dentro de su abordaje del estudio de la Nueva Economía Institucional, plantea tres caminos complementarios para analizar temas asociados con la Organización y Desempeño de los Mercados: 1. el Camino de la Organización Industrial Moderna, 2. el Camino del Entorno Institucional, y 3. el Camino de las Estructuras de Gobernancia.

Para el abordaje del presente trabajo se estudiará el Camino de la Organización Industrial Moderna, que es el que ayuda a describir el desempeño e interrelaciones del mercado del mosto de uva en la Argentina con las empresas.

(Joskow, 1995), en su abordaje hace la reinterpretación del modelo de (Jean Tirole) “The Theory of Industrial Organization”. El enfoque primario de la investigación en el camino de la Organización Industrial Moderna es determinar qué aspecto ofrecen los equilibrios en mercados con conjuntos alternativos de condiciones básicas económicas y de mercado.

Los atributos de estos equilibrios se comparan entonces generalmente con el “primero mejor” que podría lograrse en un mercado hipotético perfectamente competitivo con contratos completos y sin asimetrías de información. Los equilibrios pueden ser ineficaces en una variedad de formas diferentes comparados con esta norma.

Los precios pueden exceder el costo marginal, la calidad del producto puede ser demasiado alta o demasiado baja, puede haber demasiados productos o demasiado pocos, los costos pueden ser muy altos o muy bajos, etc. El juego consiste en

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

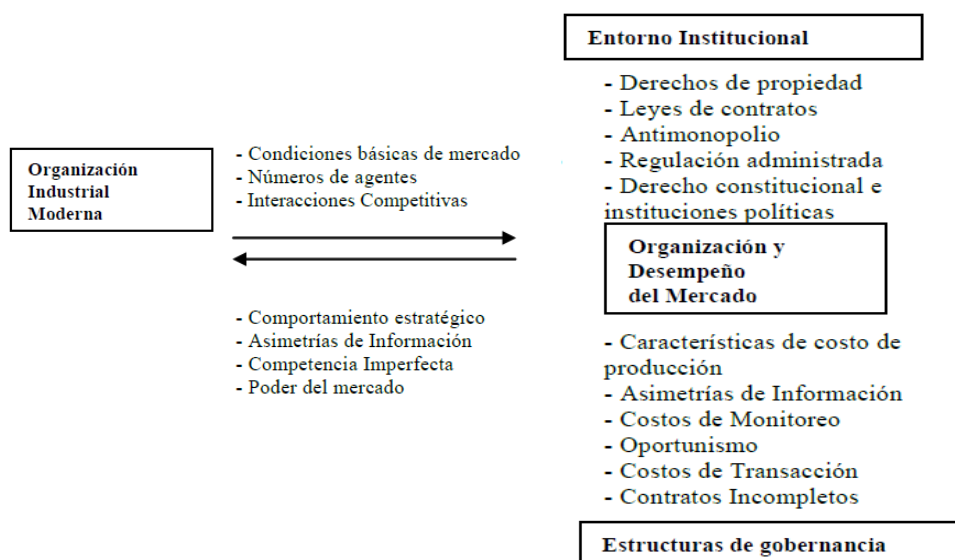
comprender cómo se combinan las economías de escala y los costos irrecuperables, los números bajos, la información asimétrica, los productos diferenciados y otras características económicas básicas de un mercado con diferentes suposiciones de comportamiento para afectar los equilibrios competitivos imperfectos resultantes y el desempeño de mercado asociado.

Es decir, el trabajo de (Joskow 1995), a lo largo de este camino explora el vasto terreno de la competencia imperfecta que yace entre los simples modelos de texto de la competencia perfecta y el monopolio clásico puro.

(Wolinsky) hace un aporte al camino de la Moderna Organización Industrial con un desarrollo teórico en donde plantea que “pocos mercados son perfectamente competitivos o monopolios puros”. Como resultado, el camino de la Organización Industrial Moderna es muy importante porque provee una caracterización refinada de lo que significa la “competencia” en mercados imperfectamente competitivos que comienzan con diferentes condiciones básicas “exógenas” de mercado. Puede proveer un marco coherente también para examinar de qué modo los cambios en el entorno institucional, la regulación administrativa, y la política antimonopolio, afectan la estructura de mercado, el comportamiento de la empresa y el desempeño del mercado en sí.

Esto es especialmente significativo en los casos en que la interacción entre estas instituciones y los mercados competitivos probablemente dependa de maneras importantes de una comprensión detallada de un mercado imperfectamente competitivo con atributos específicos.

Grafico # 01. La Moderna Organización Industrial.



Fuente. La Nueva Economía Institucional: Enfoques Alternativos Comentario final por PAUL L. JOSKOW.

2.3 Economías de Costos de transacción.

Douglas North (1990) introduce a los costos de transacción como los costos del funcionamiento del sistema económico que no son tenidos en cuenta por la economía neoclásica, destacando a la incertidumbre como la principal fuente de los costos de transacción.

La NEI también menciona que en la economía real existen costos, siempre positivos, que se los denomina “costos de transacción”, los cuáles no son tenidos en cuenta por la economía neo-clásica. Los costos de transacción son los costos ex-ante y ex-post de una transacción. Son aquellos costos no siempre visibles que surgen de negociar, bosquejar y llevar a cabo una transacción –ex-ante–; y los costos por una mala negociación, ajuste y/o salvaguarda del contrato en cuestión –ex-post–, ya sean por errores, omisiones y/o alteraciones inesperadas (Williamson, 1993).

De esta premisa nace la economía de costos de transacción, se centra en la manera en que las características de una transacción afectan los costos de su manejo a través de los mercados, las burocracias y otras formas de organización.

Williamson identifica las dimensiones críticas de caracterizar una transacción y las vincula a la estructura de gobernanza institucional de las transacciones. Las principales dimensiones que caracterizan una transacción son la incertidumbre, la frecuencia del intercambio y qué tan específica es la inversión respecto de la transacción. Los costos de transacción incluyen costos de recopilación y procesamiento de la información necesaria para llevar a cabo una transacción, tomar decisiones, negociar contratos y supervisar y asegurar su cumplimiento.

Todos los costos de transacción derivan de una combinación de racionalidad limitada (que refleja la información imperfecta y una capacidad limitada para analizarla) y oportunismo, que Williamson (1996) define como “la búsqueda del propio interés con malicia.” Dada la información imperfecta sobre el futuro, todos los contratos, necesariamente, son incompletos.

Sin embargo, si no existiera la gente oportunista, los contratos incompletos no conducirían a problemas de incumplimiento; los contratos simplemente acotarían que, en caso de contingencias no previstas, las partes actuarán de una manera aceptable para todos.

La hipótesis general de esta rama de la NEI es que las instituciones son arreglos para minimizar los costos de transacción, que pueden variar y evolucionar con los cambios que se producen en la naturaleza y el origen de los costos de transacción. El pionero de esto fue Coase con su artículo del año 1937 titulado “*The Nature of the Firm*”(La naturaleza de la firma) donde sostiene que el intercambio comercial tiene su costo. Coase subraya la importancia de los costos de transacción para la organización de las firmas y otros contratos. Los costos de transacción incluyen costos de información, negociación, monitoreo, coordinación y cumplimiento de contratos. Coase explica que las firmas surgen para economizar los costos de transacción de los intercambios comerciales y que la “frontera” de una firma o su grado de integración vertical dependerá de la magnitud de estos costos de transacción.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Según la adaptación de Ordoñez (2000), compilado en el libro “La nueva economía y Negocios Agroalimentarios”, (Williamson 1993) define tres dimensiones de las transacciones: La frecuencia, la especificidad de los activos y la incertidumbre.

La frecuencia de una transacción es una dimensión de la regularidad de la misma, y determina el grado de conocimiento que las partes poseen entre sí, y a su vez, la generación de procesos de creación de confianza, prestigio y compromisos creíbles. La reiterada frecuencia de las transacciones – con la consecuente creación de reputación – economiza costos de transacción.

En cuanto a la especificidad de activos, el mismo autor define a los activos específicos como aquellos activos que no pueden ser reutilizados sin una sensible pérdida de valor ante un uso alternativo. Cuanto más específico sea un activo, mayores serán los riesgos, mayor su pérdida de valor y mayores en consecuencia los costos de transacción en caso de incumplimiento contractual.

En cuanto a la denotación de activos específicos, Ordóñez (2000) compilado en el libro “La nueva economía y Negocios Agroalimentarios”, hace referencia a distintos tipos de especificidad de activos:

- De localización, relacionada principalmente con aspectos logísticos.
- De activos físicos, como bienes durables.
- De los recursos humanos relacionados con el aprendizaje.
- De ciertas inversiones enfocadas en algún cliente en particular.
- De activos intangibles relacionados con la propiedad intelectual como marcas, patentes o indicaciones geográficas.
- De tipo temporal ligada a la duración de la transacción, especialmente significativa en productos perecederos.

Todo el conjunto de activos específicos delimita situaciones de dependencia bilateral y dependencia en los recursos, consecuentemente en los costos de transacción. Determina situación de apropiación monopólica y situación dominante, a la vez que generan mayores beneficios.

La incertidumbre, como desconocimiento de los eventos futuros, incluye para Williamson (1996) tres aspectos: La incertidumbre ligada a lo contingente, la incertidumbre ligada a la falta de comunicación y la incertidumbre ligada a situaciones de comportamiento en relaciones de interdependencia. Este último caso es relevante en la elección de la estructura de gobernanza pues está relacionada con la opción de la integración vertical.

Estos atributos de las transacciones son los que determinarán la adaptación de los actores económicos sobre la transacción; en definitiva, utilizarán distintas estructuras de gobernanza a fin de que la transacción presente los menores costos.

La economía de costos de transacción intenta comprender la interacción entre los factores institucionales y el intercambio dentro y fuera del mercado con costos de transacción positivos.

2.4 Estructuras de governancia.

Coase, modifica la tradicional definición de la firma de una función de producción a una estructura de governancia.

Esta nueva interpretación hace que el concepto de firma migre de una concepción puramente tecnológica a una concepción organizacional de la firma. Como se nombró anteriormente la firma es un vehículo para los mercados en resolver las transacciones y en reducir los costos de transacción, mediante la alineación de los participantes del mismo.

Según Coase, la estructura de governancia es “la herramienta de coordinación a partir de relaciones contractuales definidas en el límite de la firma.”

Williamson (1996) Plantea diversas estructuras de governancia, estas son: el mercado, las formas híbridas (Contratos) y las jerarquías (integración vertical). Como estructura de governancia alternativa, Williamson propone a las burocracias públicas, como organización en transacciones de denotación pública.

Como se habló anteriormente los atributos de las transacciones definen el tipo de organización de las mismas o la estructura de governancia.

Entre mas alto sea el nivel de **especificidad del activo** la estructura de governancia mas eficiente sería la integración vertical, seguida en importancia por las formas híbridas, en el contrato propiamente dicho.

Cuando la especificidad del activo es baja la estructura de governancia mas eficiente sería la regulación vía precio que es coordinado por el mercado.

Williamson plantea que dependiendo de la recurrencia de una transacción (**Frecuencia**), requiere esta transacción estructuras de governancia mas complejas, que brinden mayor control, y en este caso la mas eficiente sería el contrato.

Las estructuras de governancia según Williamson presentan dos dimensiones claras, la dimensión de los incentivos y la dimensión del control, dependiendo estas dimensiones, la estructura de governancia utilizada para obtener el mejor (incentivo o control) en la transacción sería. Si prevalece el control la estructura de governancia mas funcional es la Integración vertical, la cual permite el apropiamiento de transacciones claves en los procesos de la empresa.

Si prevalece el incentivo, la estructura de governancia mas recomendada sería el contrato, ya que con esta estructura aseguro mejor tanto el aprovisionamiento como la colocación final.

Williamson relaciona la capacidad de adaptación frente a las perturbaciones con la estructura de governancia, de esta forma define dos tipos de adaptación: Adaptación desde la autónoma, y adaptación desde el cooperativismo. Dentro de esto ubica a la

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

estructura de gobernanza del mercado la más apropiada para la adaptación en la autonomía, y la integración vertical en la adaptación desde el cooperativismo.

Williamson destaca que existe una correspondencia entre el ambiente institucional, la estructura de gobernanza y las transacciones, cada transacción dependiendo de sus atributos requiere una estructura diferente, y el ambiente institucional es el que termina “definiendo” la estructura de gobernanza mas acertada para la organización.

Williamson plantea que sobre las estructuras de gobernanza son influenciadas por aspectos macro (Las instituciones) y por aspectos micro (Las personas).

La influencia de las instituciones genera costos de transacción en la gobernanza y los supuestos de comportamiento, son la influencia micro de las personas sobre la gobernanza.

Williamson, de esta forma y tomando a la transacción como unidad de análisis plantea que el estudio de la capacidad de adaptación frente a las perturbaciones se complementa con la elección de la estructura de gobernanza adecuada para enfrentar de la mejor forma y con los menores costos de transacción las perturbaciones del entorno.

CAPÍTULO 3. EL MOSTO O JUGO CONCENTRADO DE UVA Y SU PROCESO DE OBTENCIÓN.

3.1 Descripción del Mosto.

El mosto de uva es el producto obtenido de la molienda y prensado del jugo proveniente de uvas sanas y maduras de la variedad *vitis vinífera*, el cual debe ser procesado, cumpliendo con los requerimientos finales del comprador, esto en cuanto al tipo de uva y a la concentración del mismo medida en grados brix .

La industria nació en la década del '80, como alternativa o complemento de su par vitivinícola, en momentos en los que el consumo del vino había bajado. Fue la forma que los productores encontraron de darle un uso a sus excedentes. Por eso se expande en la zona de viñedos. Es decir, en el este y norte de las provincias de **Mendoza y San Juan**. Pero si bien todo comenzó como una forma de diversificar, los productores de mosto se organizaron tan bien que hoy por hoy ya son una industria aparte que exporta a más de 30 países en todo el mundo.

La importancia económica que ha tenido durante las últimas décadas, ha llevado a que el producto deje de ser un subproducto de la cadena vitivinícola, convirtiéndose en un importante insumo industrial.

Sirve para: Producir jugos de uva, Confitados y caramelos, Jugos naturales de uva, producción de vinos en países no productores de uva, Producción de mermeladas y para la preparación de jarabes medicinales.

3.2 Tipos de Mostos.

a) Mosto virgen de uva: Es el jugo obtenido por expresión o molienda de la uva fresca, sin hollejos, pepitas ni escobajos, en tanto no haya comenzado a fermentar.

b) Mosto de uva en fermentación: Es el mosto en proceso de fermentación, cuya riqueza alcohólica no exceda de 5% en volumen.

c) Mosto sulfitado: Es el mosto cuya fermentación se ha impedido mediante pasteurización o sulfitación de acuerdo a prácticas enológicas autorizadas.

d) Mosto concentrado o JCU: Es el producto obtenido del mosto de uva, por deshidratación parcial térmica, al vacío o a presión normal. Puede ser de color turbio o claro, pero debe estar exento de cristales de sales de ácido tartárico

3.3 Proceso de Elaboración.

La Cámara de Exportadores de Mosto de la República Argentina recomienda los pasos a seguir para la elaboración del mosto de uva, así como el manejo del mosto sulfitado que luego tendrá como destino la concentración y exportación.

La elaboración del mosto de uva consta de dos grandes etapas. La primera etapa es la de la **producción** del jugo o mosto sulfitado, la cual consta de:

- Cosecha de la uva,
- Molienda y Separación de los escorbajos,
- Sulfitación y separación de los orujos, y
- Prensado.

La cosecha de la uva se realiza entre enero a mayo, siendo las variedades destinadas para la producción del jugo concentrado de uva la Cereza, Pedro Ximenez, Moscatel, Ugni Blanc y Criollas.

La sulfitación se realiza al adicionar anhídrido sulfuroso en dosis de 100 a 200 mg/Kg, para detener el proceso de fermentación y proteger el jugo, interrumpiendo el crecimiento de hongos y otros microorganismos. Además, se detienen algunas reacciones enzimáticas que pueden alterar el color del mosto disolviendo minerales y otros compuestos que alteran su color.

Durante la separación de orujos y prensado, la separación es inmediata cuando se utilizan uvas blancas, mientras que en tintas, el jugo se mantiene en contacto con los orujos por un tiempo prolongado que varía, dependiendo de la intensidad de color que se esté buscando. En el prensado es fundamental un buen lavado de las prensas en cada inicio de jornada para eliminar los óxidos formados durante el tiempo ocioso de las mismas.

La segunda etapa corresponde a la **elaboración** del mosto o jugo concentrado. En esta etapa se realizan la clarificación, filtración, desulfitación, enfriamiento, empaque y despacho.

En la segunda etapa, la clarificación y filtración se realiza con el fin de eliminar los sólidos en suspensión.

La desulfitación consiste en extraer el anhídrido sulfuroso que fue añadido durante la primera etapa, a través de la concentración por evaporación bajo alta presión de vacío, y con dosis de bentonita (150 a 200 mg/lit.) Aquí, el mosto es calentado a 38°C hasta que la concentración de azúcares pase de 22°Brix a 68°Brix, con una consistencia similar a la de la miel. Posteriormente se pasteuriza a 80°C por un minuto. Obteniendo finalmente un producto limpio y brillante, dorado, el cual es enfriado a 10°C.

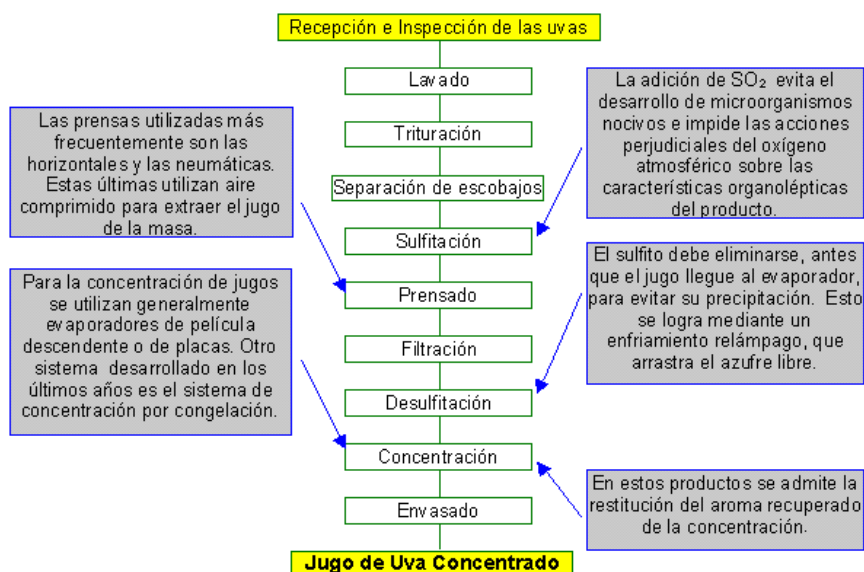
El empaque se lo puede hacer en tambores metálicos de 60 galones con doble bolsa de polietileno, con cierre Scholle, de capacidad de 305 kg netos. También, se pueden utilizar tambores PVC con 305 kg netos, Flexitank de 16.500 litros de capacidad con

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

22.110 kg netos, Tanktainer de 17.500 litros de capacidad con 23.450 kg netos, o a granel para grandes volúmenes.

Se puede almacenar el producto a aproximadamente 0°C o congelado en caso de almacenamiento por periodos largos, ó a temperatura ambiente 20°C por periodos inferiores a 30 días. Y se deben realizar análisis del contenido libre de sulfuros que debe mantenerse entre 800 y 1.000 mg/lit.

Gráfico # 2. Proceso de elaboración de mosto o jugo concentrado de uva.



Fuente: SAGyP. Alimentos Argentinos

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DEL MERCADO EXTERNO E INTERNO DEL MOSTO DE UVA.

4.1 Mercado Externo.

En esta sección se analizar el comercio internacional entre los principales países importadores y exportadores del jugo concentrado de uva, haciendo especial énfasis en Estados Unidos, al ser uno de los países que más comercializa a nivel mundial este producto.

El mercado mundial para 2008 se calcula en cuanto a su intercambio en 258 Millones de dólares anuales, con una variación con respecto al 2007 de un 1%.

Estados Unidos es el principal consumidor de mosto del mundo con 521 millones de litros en 2009. A su vez es el mayor productor de mosto del mundo con una producción de 329 millones de litros.

Argentina tiene un papel protagónico en la comercialización del mosto concentrado de uva, ya que es el principal exportador de mosto de uva del mundo.

Entre los más grandes importadores del mundo se encuentran: Estados Unidos, Rusia, Japón, Canadá, Ucrania, y Alemania.

4.1.1 Producción.

Normalmente los países productores de uva tienen procesos de producción de mosto de uva, pero en la mayoría de los casos este se emplea para la producción local de vinos, jugos y como insumo en diferentes productos industrializados. Este es el caso de Italia, Francia, España, Nueva Zelanda, Portugal, y México. Y a excepción de Estados Unidos, y Argentina, es difícil de determinar los volúmenes de mosto producido por estos países.

Por esto se tomará las referencias de los países que más representatividad tienen en el mercado en cuanto a su producción, exportaciones y/o importaciones

Estados Unidos.

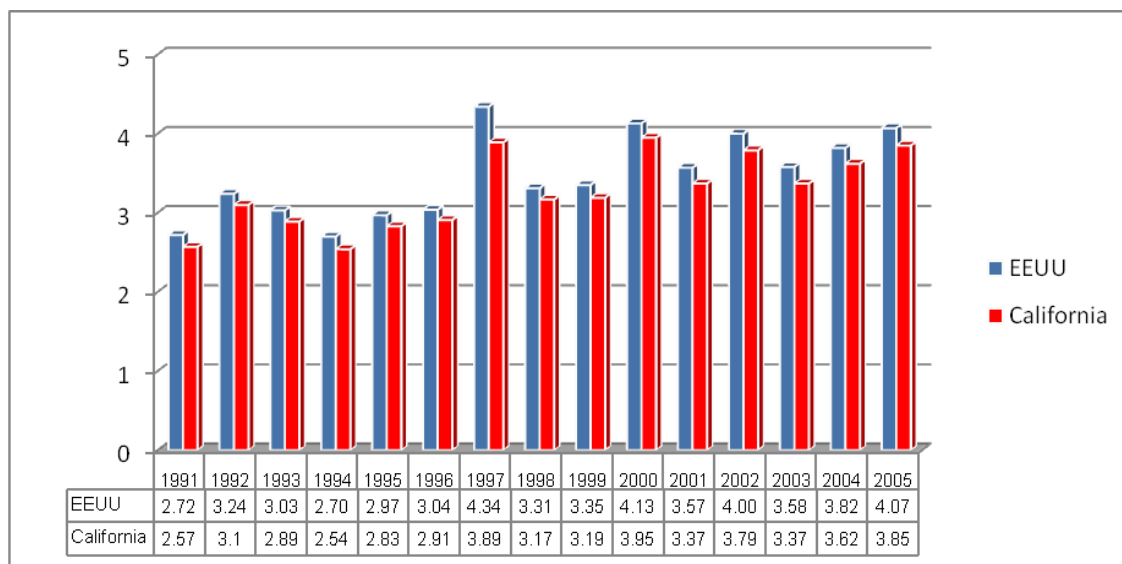
Producción.

Durante la última década Estados Unidos ha incrementado la superficie con viñedos, ubicándolo como el mayor productor de JCU del mundo. Sus viñedos se encuentran principalmente en nueve Estados: Arkansas, California, Maryland, Michigan, Nueva York, Oregon, Virginia y Washington. La zona vitícola más importante es California que tiene una producción de vinos, mostos, uvas de mesa y pasas de uva del 90% del total del país, además de ser la principal zona con superficie plantada de vid. En promedio, el país tiene una producción de 7 millones de toneladas de uvas, las cuales son destinadas en su mayoría para la elaboración de vinos y mostos. Alrededor del 57% de la producción corresponden a uvas tintas, y el 43% a uvas blancas. (INV, 2006)

En la figura que se presenta a continuación, se muestra la producción de uvas prensadas en millones de toneladas, pudiéndose observar la gran producción que tiene California en comparación con el resto del país.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Gráfico # 3. Producción de uva prensada en millones de toneladas en Estados Unidos 1991-2005.



Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura en base a datos de California Department of Food and Agriculture USDA. National Agricultural Statistics Services.

Del gráfico anterior se puede ver que el porcentaje de participación que tiene el estado de California en la mayoría de los años tiene más del 94% de la producción, excepto el años de 1997, en donde la cantidad de uva prensada estuvo alrededor del 89%.

El jugo concentrado de uva que se elabora en Estados Unidos, proviene principalmente del Estado de Nueva York, a partir de uvas de la variedad *Concord*, y del Estado de California. En este último se utiliza entre el 12% y 20% del total de uvas que se producen, para la obtención del mencionado producto, utilizando especialmente las variedades blancas.

De acuerdo a los reportes anuales presentados por el departamento de alimentos y agricultura del estado de California, durante la última década se han utilizado en promedio 3.700.000 toneladas de uvas para la obtención de vinos, jugos concentrados o mostos, y bebidas alcohólicas diferentes al vino, especialmente brandy. La cantidad de uvas utilizadas para la producción de mostos puede variar considerablemente de un año para el otro, ya que este producto es fuertemente afectado por la oferta de productos sustitutos, especialmente el jugo concentrado de manzana elaborado en China.

En la tabla que se muestra a continuación se presentan en forma detallada los volúmenes de uva que se manejan en California, identificando el porcentaje del total de uva procesadas, que es destinado para la obtención de jugos concentrados de uva.

<p align="center">Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.</p>
--

Cuadro # 1. Uvas de California procesadas y utilizadas entre 2000 y 2009.

Año	Uvas procesadas (Tn)	Uvas para Mosto (Tn)	% del total procesado
2000	3.951.000	744.828	18.85
2001	3.368.000	536.614	15.93
2002	3.787.000	752.295	19.87
2003	3.370.000	506.877	15.04
2004	3.615.000	658.048	18.20
2005	4.330.000	550.296	12.71
2006	3.489.000	463.203	13.28
2007	3.674.000	516.491	14.06
2008	3.672.644	747.925	20.36
2009	4.089.000	499.323	12.21

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de reportes anuales. Grape Crush Report California Department of Food and Agriculture.

La industria del mosto concentrado de uva ha tenido un importante crecimiento desde la década de los noventa. En 1991 se procesaron en California 426.000 toneladas de uva, incrementándose hasta 753.000 toneladas en 2002. En el Estado de California se encuentran tres grandes empresas productoras de JCU, en Nueva York dos, y una en Washington.

Estados Unidos es el principal productor de jugo concentrado de uva del mundo, y a la vez, el primer consumidor.

En Estados Unidos se ve que los principales usos del JCU son, la producción de jugos de sabores surtidos, galletas, cereales, postres a base de frutas congelados, y como endulzante de productos (Fructosa) a los cuales no se les quiera adicionar azúcar (Sacarosa) y como colorante natural.

Debido a las nuevas tendencias de los consumidores por adquirir productos “sanos”, la industria alimenticia utiliza casi el total del jugo concentrado de uva producido a nivel nacional, como un ingrediente para la elaboración de otros alimentos.

Al jugo concentrado obtenido a partir de uva blanca se los utiliza como edulcorante natural, mientras que el de uva roja es utilizado principalmente como colorante.

Casi el 80% del mosto de uva comercializado por la industria alimenticia es elaborado a partir de uvas blancas, mientras que sólo un 20% se comercializar a partir del uso de

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

uvas variedad *Concord*. En promedio, del total de mosto comprado, una tercera parte es elaborada en el país, y dos terceras partes son importadas.

Cuadro # 2. Consumo de mosto de uva.

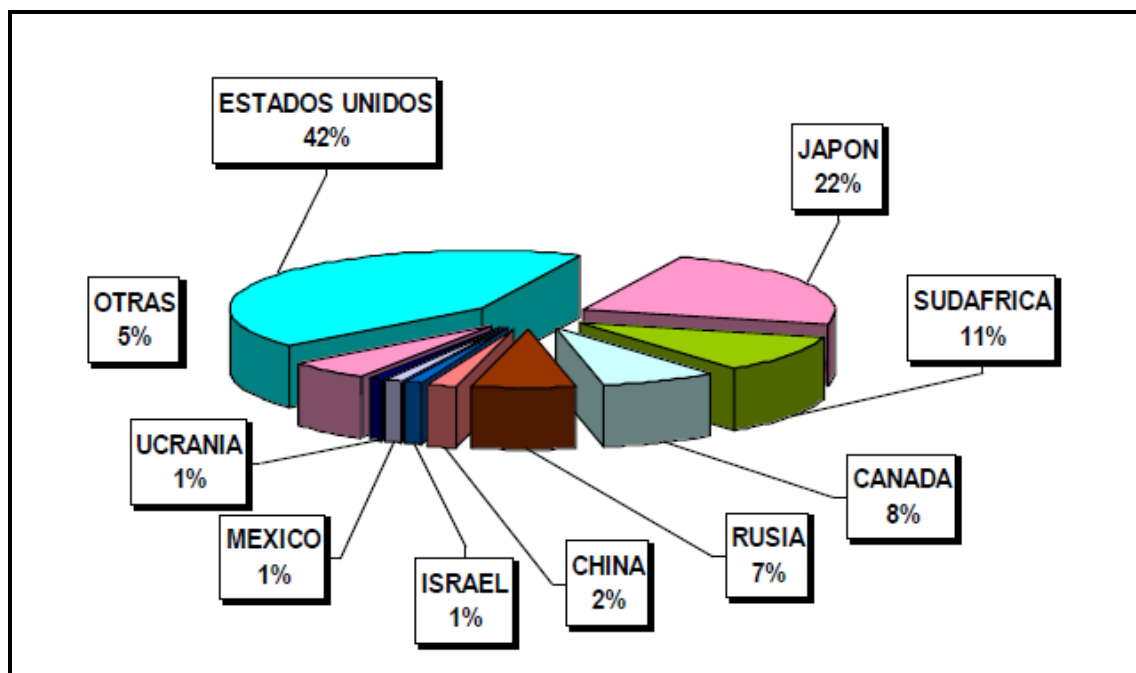
							Consumo	
AÑO	PRODUCCIO N	IMPORTACIONES	TOT SUMINISTR O		EXPORTACIONES		TOTAL	PER CAPITA
	Milones de Litros.							Gallons
1999/2000	345	194	539		80		459	1,6632
2000/01	291	152	444		82		363	1,2852
2001/02	254	189	443		88		355	1,2474
2002/03	287	195	482		82		399	1,3986
2003/04	329	201	530		88		442	1,512
2004/05	273	242	515		91		424	1,4364
2005/06	426	232	658		87		571	1,9278
2006/07	274	272	545		46		499	1,6632
2007/08	394	304	698		59		639	2,1168
2008/09 2/	329	247	576		56		521	1,701

Fuente. USDA, Economic Research Service calculations.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

4.1.2 Importaciones.

Grafico # 4. Importaciones mundiales de mosto de uva.



Fuente. INV. Instituto Nacional de Vitivinicultura.

El principal importador de mosto del mundo es Estados Unidos con el 42% del total importado, luego en su orden Japón con el 22%, Sudáfrica 11%, Canadá 8% y Rusia 7%.

La mayoría del producto que adquiere es el mosto concentrado sin congelar y sin alcohol. Su principal proveedor es Argentina, adquiriendo entre un 50 y un 65% del total de su producción. Así, del total importado por USA, las importaciones argentinas representan entre un 60 y un 82%.

A continuación se describen las características del mercado de importación del mosto en Estados Unidos.

Cuadro # 3. Importaciones de USA de JCU en dólares americanos, 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	79.243.273	71.938.715	86.144.069	106.847.175	63.654.706
Canadá	3.377.466	4.381.161	9.710.560	8.409.633	9.376.319
Chile	4.881.958	2.977.522	4.509.376	9.300.341	19.376.811
México	5.285.229	3.733.688	4.205.477	5.762.166	5.953.723

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Brasil	3.763.333	984.101	1.338.127	1.640.023	2.798.285
Italia	1.063.757	1.198.050	1.392.091	1.653.564	1.520.954
España	494.725	426.936	426.994	241.56	301.169
Francia	383.215	494.204	407.693	647.263	508.888
Total*	99.305.446	87.366.166	109.093.653	135.701.530	104.577.345

(*) Este valor incluye todas las compras efectuadas a todos los países del mundo, incluidos los que no figuran en esta tabla. Fuente: Elaboración propia en base a datos de la agencia industrial canadiense Trade Data Online.

En base a la información registrada en el Departamento de Comercio de Estados Unidos, se muestra que en 2009, importó JCU por un valor de 104 millones de dólares, siendo su principal proveedor Argentina, con una participación de mercado cercana al 61%. El 19% restante correspondió a Canadá, Chile, y México. Esta distribución del mercado ha permanecido relativamente constante durante más de una década, y aunque en la actualidad es similar, se ha dado en corto tiempo un cambio importante. En los primeros cuatros meses del año 2010, en Estados Unidos, Argentina pasó de tener en 2009 un 61% del share del mercado a tener un 49,1% en 2010. En tanto Chile avanzó en estos términos del 18,6% al 21,3%. Canadá acrecentó su share pasando del 9,3% al 13,7%, México pasó del 3,1% al 9,3% y España en este año tiene alrededor el 3% del mercado.

Cuadro # 4. Share del mercado del mosto de uva importado a USA. 2005 - 2009.

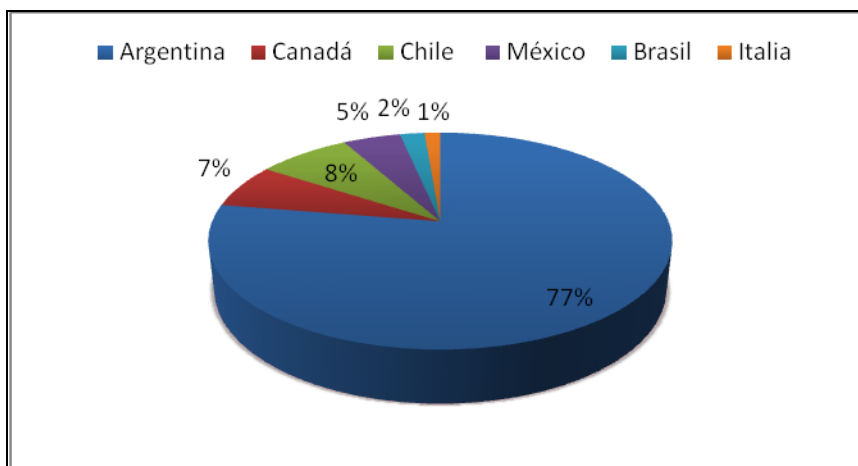
	2005	2006	2007	2008	2009	Promedio
Argentina	79.80	82.34	78.96	78.74	60.87	76.14
Canadá	3.40	5.01	8.90	6.20	8.97	6.50
Chile	4.92	3.41	4.13	6.85	18.53	7.57
México	5.32	4.27	3.85	4.25	5.69	4.68
Brasil	3.79	1.13	1.23	1.21	2.68	2.01
Italia	1.07	1.37	1.28	1.22	1.45	1.28
España	0.50	0.49	0.39	0.18	0.29	0.37
Francia	0.39	0.57	0.37	0.48	0.49	0.46
Otros	0.82	1.41	0.88	0.88	1.04	1.01
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

En la figura que se presenta a continuación se muestra el promedio del share de mercado estadounidense durante 2005 a 2009.

Gráfico # 5. Share de Mercado de las Importaciones de Mosto Concentrado de Uva a Estados Unidos, Promedio entre 2005 -2009.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Como se evidencia, en el último año se redujeron las importaciones de mosto argentino en un 37.1%, y empezaron a ganar espacio en proporción, Canadá, México, Chile y España.

Varios factores influyeron en que los Estados Unidos disminuyeran su compra hacia Argentina, esto se vio influenciado por la restricción de la oferta por parte de Argentina, lo que llevo a la Industria norteamericana a abastecerse de sus más cercanos proveedores.

En el caso del aumento en las exportaciones chilenas, que aunque decrecieron, disminuyeron en menor medida que las Argentinas. Se debe a la entrada en vigencia de nuevas políticas de preferencias arancelarias firmadas con Chile, que les permite importar mosto chileno a precios más competitivos.

Europa y Japón.

Los documentos que se encuentran disponibles sobre el comercio mundial de vinos y mostos, reflejan que el mercado del mosto es considerablemente menor que el de vino, tanto en términos de valor como en volumen.

Europa destina la mayoría de su producción vitivinícola a la producción de vino y algunos países como Italia y España llegan a tener algo de saldo exportable que generalmente es absorbido por Estados Unidos.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Durante los últimos años se ha visto una importante caída en el consumo de mosto importado por parte de países europeos con gran tradición de compra de mosto. Este es el caso de Alemania que ha presentado caídas en las compras en el orden del 50% con respecto a 2007.

Por su parte Rusia que se consideraba uno de los más importantes destinos de exportación de mosto descendió fuertemente su importación por el mayor aumento en su producción local.

Por lo tanto Europa, pese a la reducción en el volumen de JCU, los valores a los que se comercializaron fueron mejores, pasando de 83 millones en 2002, a 117 millones de dólares en 2007.

Por el contrario Japón se ha venido consolidando como un importante mercado de mosto ya que actualmente consume el 22% de las exportaciones mundiales.

La nueva tendencia de Vinos y derivados de la vid, ha tomado mucha fuerza en Japón y su población esta demandando fuertemente vinos y mosto para preparaciones a base de uva.

El mercado japonés es bastante exigente en términos de calidad y por ende presenta el mejor precio del mercado a la hora de comprar.

Cuadro # 5. Valor unitario pagado por los países europeos y Japón, 2007.

País	Valor Unitario (ton/US\$)
Holanda	1.795
Japón	2.082
Reino Unido	1.598
Rusia	1.811
Alemania	1.613

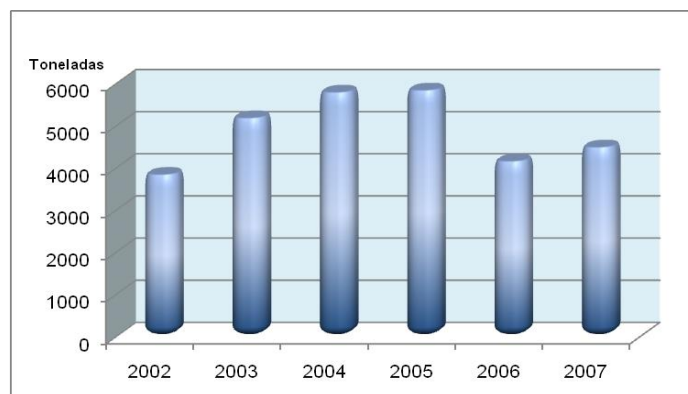
Fuente: FAOSTAT

Chile.

Chile en los últimos años ha incrementado su participación en el mercado mundial del JCU. Esto se evidencia con una mayor producción desde 2002, con cerca de 4000 toneladas, hasta alcanzar más de 6000 en 2005. Para 2006, pese a tener un descenso importante de casi 2000 toneladas, en el 2007 presentó un mejor desempeño, cuyos envíos subieron en 38% en volumen y 42% en valor. El monto exportado en 2007 fue de 47 millones de dólares, ubicándolo como el país exportador de mayor significación en los valores exportados.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Gráfico # 6. Exportaciones de JCU chilenas, 2002-2007, en toneladas



Fuente: Corporación de Fomento de la Producción, Chile.

Los principales destinos del jugo de uva fueron Japón (25,2% en valor), México (16,3%), Canadá (13 %), Venezuela (9,8%) y EE.UU. (6,7%).

A su vez Chile es un destino de exportación de los mostos argentinos, ya que se envían mostos de cepas de uvas que no tiene desarrollo en suelo chileno.

Canadá.

En el mercado mundial del JCU, Canadá es uno de los más importantes importadores, tanto para concentraciones superiores como inferiores a 30°Brix. En promedio, anualmente comercializa 6 millones de dólares en mosto con concentración de azúcares inferiores a 30°Brix, y 70 millones de dólares en superiores a 30°Brix. Los principales países de los que importa el mosto son Estados Unidos, Chile, Argentina, Italia, España y Australia.

Cuadro # 6. Importaciones canadienses de JCU con concentración de azúcares ≤ 30° Brix, en dólares.

	Argentina	Chile	Estados Unidos	Italia	Mundo
2005	207.851	275.693	3.153.503	56.773	7.305.310
2006	123.852	207.587	3.184.231	51.757	5.727.428
2007	245.984	355.432	5.164.405	104.102	6.414.231
2008	330.359	967.990	2.473.906	451.428	6.085.170
2009	44.970	1.277.607	2.205.771	546.589	3.609.325

Fuente: elaboración propia en base a datos de la agencia industrial canadiense Trade Data Online.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Cuadro # 7. Importaciones canadienses de JCU con concentración de azúcares > 30° Brix, en dólares.

	Argentina	Australia	Chile	España	Estados Unidos	Italia	Mundo
2005	8.334.136	805.547	7.570.192	3.198.905	24.060.369	3.150.528	56.111.691
2006	10.115.041	1.572.070	6.733.378	4.108.906	24.913.162	4.062.391	59.867.760
2007	11.382.424	3.464.974	6.607.010	3.322.622	28.590.869	3.927.196	65.872.357
2008	20.396.728	743.824	7.283.062	5.492.515	31.703.235	4.499.874	82.009.920
2009	10.282.934	762.486	8.242.600	5.014.085	32.581.843	4.932.623	68.468.437

Fuente: elaboración propia en base a datos de la agencia industrial canadiense Trade Data Online.

4.1.3 Exportaciones.

El JCU es exportado de tres maneras: sin congelar, congelado, y como jugo de uva. Siendo las dos últimas formas, las más comercializadas, debido a que tiene precios más elevados de comercialización. En cuanto al JCU sin congelar, casi no se exporta, y por el contrario, es adquirido a bajos precios a otros países.

Cuadro # 8. Exportaciones Estadounidenses de Mostos de Uva Mayores a 30° Brix, en dólares americanos. Partida arancelaria 200969.

	2005	2006	2007	2008	2009
Canadá	25.438.790	26.507.550	31.428.378	38.072.415	35.155.817
Corea del Sur	6.433.145	7.398.406	7.542.353	21.380.961	11.117.724
Japón	6.209.717	5.300.815	5.417.583	8.875.867	8.069.595
Reino Unido	405.754	1.323.153	1.146.317	2.104.738	2.642.214
Filipinas	507.358	672.330	802.579	1.075.243	1.543.039
Tailandia	628.017	883.940	1.256.721	1.673.883	1.464.440
Alemania	96.305	102.050	174.952	503.950	21.250

Fuente: elaboración propia en base a datos de la agencia industrial canadiense Trade Data Online.

Los jugos de uva mayores a 30°Brix son adquiridos principalmente por Canadá, con compras superiores a casi tres veces más de lo que lo hace su siguiente comprador, Corea del Sur. Seguido por Japón y Tailandia.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Se puede observar que casi no comercializa el mosto de uva con países de la Unión Europea. Las cantidades comercializadas son casi nulas con Italia, España, Francia y Holanda, siendo uno de sus compradores más representativos Alemania.

A continuación, se presenta además las exportaciones que se realizan del concentrado de uva menores a los 30°Brix.

Cuadro # 9. Exportaciones Estadounidenses de Mostos de Uva Menores a 30° Brix, en dólares americanos. Partida arancelaria 200961.

	2005	2006	2007	2008	2009
Canadá	7.622.043	5.933.327	6.731.679	6.071.166	3.881.294
Japón	5.752.259	5.698.039	7.652.177	11.016.924	9.326.825
Taiwán	469.020	836.874	0	202.038	432.416
China	835.798	384.301	529.251	431.426	2.862.622
México	189.155	276.327	166.373	247.658	293.406
Costa Rica	69.922	170.691	104.851	236.269	391.029
Corea del Sur	265.739	114.086	987.360	2.108.850	1.243.611
Reino Unido	271.387	46.827	110.858	74.183	52.363
España	0	40.000	90.000	30.000	10.000
Panamá	51.259	28.984	27.363	52.982	28.630
Israel	19.420	26.780	49.800	75.142	623.289
Hong Kong	0	17.573	0	79.349	177.025
Sudáfrica	6.897	16.200	0	19.950	99.583
Holanda	5.464	4.800	13.075	59.915	0
Rusia	12.958	0	0	18.577	0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la agencia industrial canadiense Trade Data Online.

Como se puede observar a partir de la tabla #3, su principal socio comercial de jugos de uva y jugos concentrados de uva, con niveles inferiores a 30° Brix, es Canadá. Seguido en orden de importancia, pero con una gran diferencia en términos de valor, por Japón y Corea del Sur. Muy por debajo, se encuentran China, México y Reino Unido. En general, los países pertenecientes a la UE no tiene cifras tan altas de comercialización, siendo Holanda uno de los pocos países con los que comercializa. España, Francia, e Italia tienen bajísimos valores de comercialización, al igual que Rusia. En los últimos años, estas cifras se han disminuido aún más.

Al comparar las dos tablas anteriores, se concluye que los concentrados de uva con un contenido de azúcares mayores a los 30°Brix son los más comercializados por Estados Unidos, debido principalmente a los costos y a la facilidad de transportar el producto.

Como conclusión los Estados Unidos son compradores en su mayoría de mosto argentino el cual dedican a la producción nacional de jugos, postres y bebidas. Y los mostos producidos en tierra estadounidense con alto valor enológico son vendidos a países consumidores del mundo que demandan alta calidad, como Japón y Canadá.

4.2 Mercado Interno.

Argentina.

4.2.1 Producción.

La Argentina tiene plantaciones de uvas, repartidas en tres regiones: (a) **Región Noroeste** donde se destacan las zonas de Perico y el Carmen, los Valles Calchaquies (Salta), los Valles de la Provincia de Catamarca y la Rioja (Chilecito-Nonogasta); (b) la **Región Centro-Oeste** con San Juan y Mendoza como las zonas más importantes; y (c) la **Región Sur** donde resaltan los Valles del Río Negro y Neuquén. Las provincias con más superficie plantada de viñedos en promedio, son Mendoza con el 70%, San Juan con el 21,8%, y La Rioja con el 4,2%. (Peri, 2009).

En promedio existen en el país cerca de 26.000 viñedos de los cuales el 42% tienen una superficie entre 1 a 5 ha. Y con una superficie media, considerando el 100% de los viñedos, de 8.7 ha.

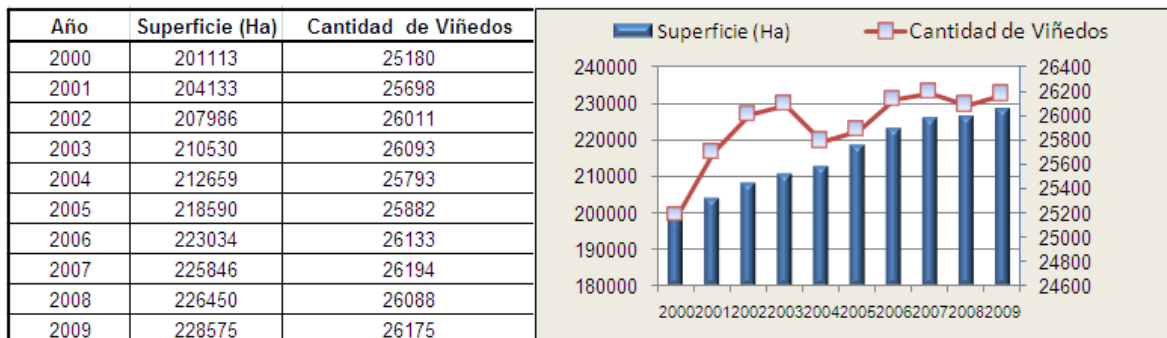
De acuerdo al informe presentado por el Instituto Nacional de Vitivinicultura en 2009 la cantidad de viñedos existentes en el país fue de 26.175 con una superficie de 228.575 ha. Es decir, un 0.9% más de hectáreas implantadas que en comparación con el año anterior, y 0.33% más de viñedos que en 2008. Si se comparan los datos de 2009 con el año 2000, la superficie implantada se incrementó aproximadamente un 12%, y la cantidad de viñedos se incrementaron en un 3.8%.

En 2009, el 93% del total de las uvas cosechadas fueron variedades de vinificar, un 5% variedades para uva de mesa, y para la elaboración de pasas de uva se implantaron 2%. Al comparar estos datos con la producción en el año 2000, se pudo resaltar que existe un aumento en la superficie de implantación para uvas de vinificar en un 13.08%. En cuanto al cultivo de uvas de mesa, se incrementó un 31.33% y las de pasas de uva un 10.54%. (Fuente INV, 2009)

En la figura que se muestra a continuación se indican detalladamente los valores de la superficie implantada de uvas, así como el total de viñedos en el país, desde el año 2000 hasta 2009.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Cuadro # 10. Superficie en Hectáreas y Viñedos totales en el país. 2000-2009.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INV, 2009.

En cuanto a la elaboración de mostos, se encuentra constituida principalmente por mostos sulfitados y concentrados, con cantidades elaboradas que varían sustancialmente de un año para el otro. Si se analiza el comportamiento de la producción desde la década de los ochentas

Durante esta última década, la producción del mosto tuvo una tendencia hacia el alza en producción hasta el año 2007. En el año 2000 se produjeron algo más de 3 millones de hectolitros llegando a producir en 2007 más de ocho millones de hectolitros. En 2008, la producción disminuyó respecto al año anterior un 21.15%, y en 2009 sólo se llegaron a producir un poco menos de 4 millones de hectolitros, es decir, un 39.6% menos que 2008 y 52.3% menos que en 2007.

La cantidad de uva destinada a la producción de mostos está regulada en las provincias de Mendoza y San Juan. Los gobiernos provinciales fijan anualmente la cantidad de uva cosechada que se debe utilizar para la elaboración de otros productos diferentes al vino. Aunque esta cifra permite la elaboración de uvas pasas o uvas de mesa, lo que más se elabora es el jugo concentrado de uva.

Tal es el caso de la vendimia de 2009, con 2800 millones de kg de uva, los cuales fueron destinados de la siguiente manera:

Jugo de uva: 800 millones de kg
 Pasas de uva: 120 millones de kg
 Uvas de mesa: 120 millones de kg
 Vinos bases y varietales: 1760 millones de kg

En promedio, el 20% del total de las uvas cosechadas se utilizan para la elaboración de Mostos.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

En la tabla que se presenta a continuación se indica la cantidad producida de mosto, desagregada por las dos principales provincias productoras, desde 2006 hasta 2010..

Cuadro # 11. Elaboración de Mosto en la Argentina 2006-2010 en Hectolitros.

	2006	2007	2008	2009	2010*
Mendoza	3.530.315	4.385.283	3.060.379	1.830.892	1.796.661
San Juan	2.638.696	3.575.587	3.073.425	1.820.180	1.572.584
Total País	6.387.417	8.106.205	6.391.524	3.859.949	N/D

(*)Datos provisionales actualizados hasta agosto de 2010. Fuente: elaboración propia en base a datos del INV, 2010.

4.2.2 Exportaciones.

Argentina es el principal exportador de jugo concentrado de uva a nivel mundial. Vendiendo a más de 30 países en el mundo. Del total producido en el país, se destina al exterior el 90% de la producción, y tan solo un 10% se utiliza en la industria nacional. Entre el 50% y 65% de la producción exportada, va hacia Estados Unidos, siendo el jugo concentrado de uva sin alcohol, el más comercializado. Esto se debe a que con éste se pueden elaborar bebidas “naturales”, especialmente jugos, que son muy consumidos en dicho país.

Cuadro # 12. Exportaciones argentinas de mostos, en hectolitros. Años 1999-2009.

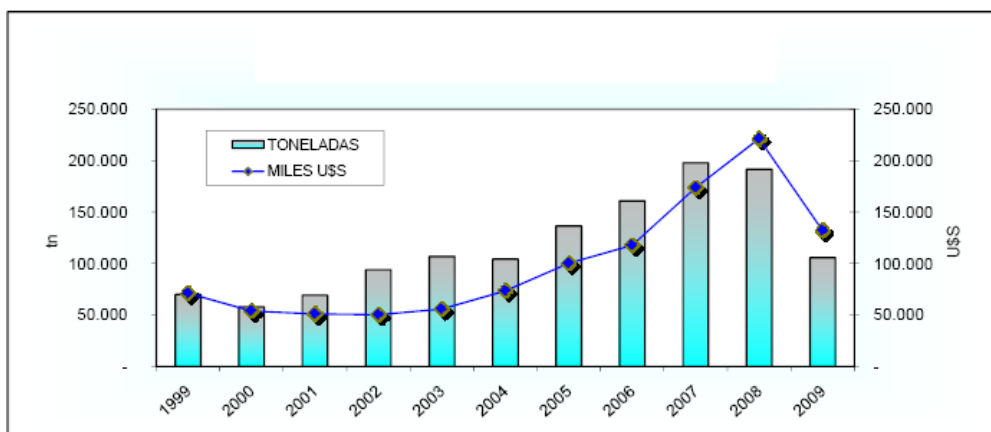
AÑO	MOSTO SULFITADO	MOSTO CONCENTRADO (tn)		
	hl	c/alcohol	s/alcohol	Total
1999	26.550	8.331	61.654	69.985
2000	8.435	4.751	53.019	57.770
2001	7.181	8.098	61.071	69.169
2002	47.380	8.428	85.626	94.054
2003	3.890	9.267	97.536	106.803
2004	6.523	8.948	97.354	104.302
2005	5.620	8.706	129.817	136.523
2006	2.545	8.269	154.738	161.007
2007	5.607	7.024	190.807	197.831
2008	17.698	7.672	184.056	191.728
2009	7.690	6.417	99.331	105.748

Fuente INV.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

A continuación se muestra gráficamente las exportaciones de mosto desagregadas por ausencia o presencia de alcohol, durante diez años.

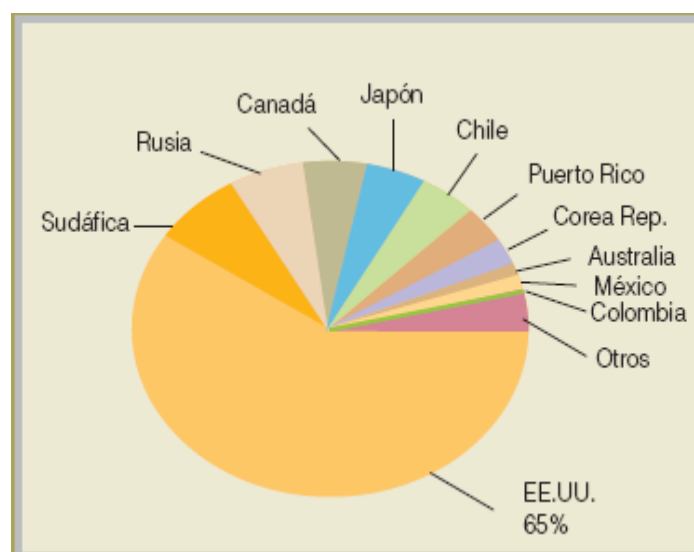
Gráfico # 7. Exportaciones argentinas de mosto concentrado con y sin alcohol, años 1999-2009.



Fuente: Instituto Nacional de Viticultura.

La industria argentina de JCU además exporta a Japón, Canadá, Chile, Rusia, Sudáfrica, Reino Unido y Holanda. Japón, adquiere en promedio el 12% de la producción total, para la fabricación de vinos a partir de mostos concentrados de uva con alcohol. No cuentan con superficie cultivada de vid, por lo que no disponen de viñedos, pero sí de bodegas. Al país asiático le sigue Canadá, con 8% del mercado, Rusia, con 7%, Chile con 6% (pese a ser también un productor) y Sudáfrica, oscilando entre un 5 y 6%.

Gráfico # 8. Destino de las Exportaciones de JCU Argentinas al Mundo.



Fuente: Colombo, Sergio. Gerente de la Cámara de Productores y Exportadores de Mosto.

Actualmente, el mosto de uva presenta un arancel externo común y derecho de importación intra-zona de 15,5%; el derecho de exportación -intra o extrazona- alcanza al 5% y los reintegros de exportación -intra o extrabloque- también son del 5%. En caso de exportar mosto en envases de contenido neto inferior a 1 kg., el reintegro aumenta al 6%. Aproximadamente el 50% se exporta a granel, y otro 50% en tambores.

4.2.3 Consumo interno.

En el mercado interno, el mosto de uva se destina principalmente a la elaboración de jugos de frutas y golosinas. Dulciora, Dulcor, Arcor y Cadbury, entre otras, utilizan mostos para la elaboración de dulces. Peñaflor, para elaborar jugos de uva listos para su consumo.

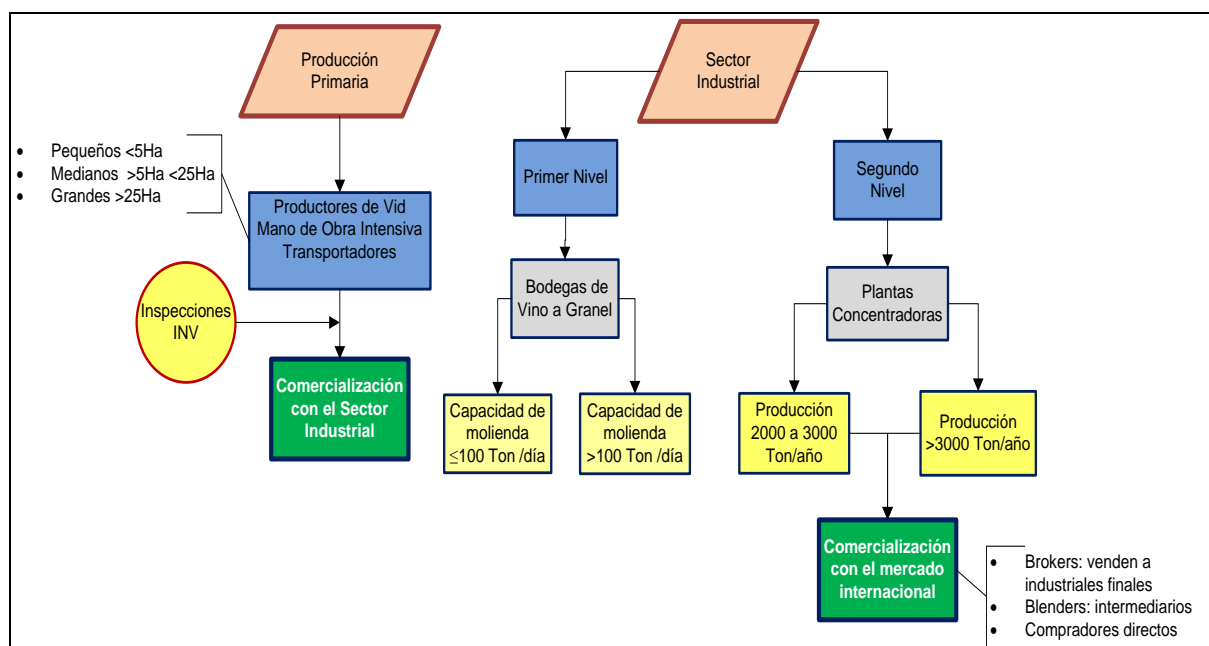
Adicionalmente, la Universidad Nacional de Cuyo, y el Instituto Nacional de Vitivinicultura, realizan investigaciones para nuevas aplicaciones del mosto de uva, para incrementar el consumo interno. Una de las propuestas que han presentado es la de elaborar productos con soja y mostos de uva. Además buscan mejorar el nivel nutricional de las personas, especialmente de niños en escuelas, pudiendo adquirir el producto a bajos precios.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LA CADENA DEL MOSTO

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

5.1 Estructura de la Cadena.

Gráfico # 9. Cadena del mosto en Argentina.



Fuente: Elaboración propia en base a información del BID y el Gobierno de la Provincia de San Juan.

La figura No.XX. Muestra la composición de la cadena del mosto de uva en Argentina. Tal y como se puede observar, la cadena tiene dos grandes divisiones, la producción primaria y el sector industrial.

La producción primaria comprende todas las labores culturales para la obtención de la uva y comercialización con el sector industrial. En donde el Instituto Nacional de Vitivinicultura tiene la función de inspección.

Luego la producción industrial se divide en dos niveles a saber el de las bodegas a granel y el de las plantas concentradoras, la diferencia entre estas radica en la especificidad de la producción y en los volúmenes de producción.

Por último la comercialización es hecha por brokers y blenders.

La modalidad a través de un broker representa el 70% de la comercialización con los industriales finales quienes realizan el “blend” o combinación de distintos jugos, fraccionan, envasan y distribuyen los jugos de frutas en su formulación final. Los industriales finales aportan su marca al producto final.

La modalidad de blenders la ejecutan empresas que actúan como intermediarios entre el exportador argentino y el industrial final. Se encarga de hacer el blend, envasando y distribuyendo el producto final, que por lo general es en un envase tetra pack de jugo de fruta. Para ello se requiere de alta tecnología y especialización.

Y los compradores directos por lo general son empresas que por su gran tamaño, compran a los exportadores imponiendo especificaciones y normas técnicas propias a sus proveedores.

5.2 Caracterización de la Cadena.

5.2.1 Sector Primario.

La producción primaria comprende a los productores con explotaciones de diferentes tamaños, así como toda la mano de obra intensiva (labores culturales) que se necesita para cosechar la uva, y los medios de transporte que se utilizan para trasladar las uvas a las plantas o bodegas elaboradoras de mosto

En lo que respecta al tamaño de los productores, se los puede clasificar como pequeños, medianos y grandes, dependiendo de la extensión de los viñedos. Los pequeños son aquellos que tienen explotaciones menores a las 5Ha. En 2009, se registraron 15960 viñedos con estas características.

Los medianos, son aquellos que tienen explotaciones superiores a las 5Ha e inferiores a las 25Ha. En 2009 se registraron 8388 viñedos.

5.2.2 Sector Industrial.

El primer nivel del sector industrial lo constituyen las bodegas que se dedican a elaborar vinos a granel, de baja especificidad sin fraccionar (Commoditie). Den de sus instalaciones, estas bodegas cuentan con las instalaciones apropiadas para producir mosto sulfitado, que es el producto al cual se le ha añadido anhídrido sulfuroso para su conservación. Se encargan de realizar solo los primeros pasos del procedimiento, en la producción final del mosto concentrado, la cual es realizada por la industria concentradora. Los pasos que estas bodegas graneleras hacen son: La molienda, la separación de mosto flor del prensa, sulfitación, desborre, decantación, almacenamiento y conservación del mosto sulfatado (Jugo, sin concentrar) durante todo el año.

El jugo de uva sulfitado se produce solamente durante los 2 ó 3 meses que dura la cosecha de uva. Durante el resto del año se conserva el jugo, monitoreando y controlando el estado físico y químico del mismo.

El producto almacenado se traslada a las plantas concentradoras que llevan a cabo los procesos de concentración, pasteurización y envasado. Estas operan en forma continua a lo largo de todo el año.

Es importante mencionar que estas bodegas graneleras no cuentan con certificaciones de calidad ni tampoco certificaciones de gestión. Por tanto, el monitoreo del almacenamiento del mosto sulfitado así como el control de la elaboración, lo hace la empresa concentradora. Esto se debe a que las grandes concentradoras comprarán durante todo el año el jugo de mosto proveniente de la industria granelera, el cual se convertirá en mosto concentrado de uva.

Según cifras del INV, la cantidad de bodegas que elaboran mosto sulfitado en el 2008 fue de 432.

Las bodegas consideradas como pequeñas son aquellas que tienen una producción menor a 100Tn/día y capacidad de almacenamiento de hasta 2 millones de litros. Por lo general, suelen tener baja o inexistente capacidad financiera por lo que las concentradoras son las que aportan el capital de trabajo para la elaboración, y compran la materia prima. Se mantienen registros contables de la cantidad de uva ingresada a la bodega.

Las bodegas que se clasifican como grandes son aquellas que tienen una capacidad de molienda superior a las 100 Tn/día, almacenamiento superior a 2 millones de litros, y buena capacidad financiera. Por lo general, cuentan con equipos de procesamiento de producción más completos obteniendo mostos de mejor calidad, y cuyos procesos son más eficientes. Por ende, tienen un mejor resultado económico, calidad de producto y prestan un mejor servicio a las concentradoras.

Segundo Nivel.

En este nivel se encuentran las plantas concentradoras de mostos, que son empresas de gran tamaño, de capitales nacionales o extranjeros con gran volumen de producción y con las debidas habilitaciones a estándares internacionales requeridas para la exportación.

En su mayoría estas producen además de mosto, vinos, jugos, bebidas espirituosas, entre otras.

Estas empresas presentan dos modalidades de producción de mosto. 1.Compran el jugo proveniente de las bodegas graneleras, y generan el proceso de Pasteurización, concentrado, (mediante la extracción del agua por procesos de evaporación al vacío) y empaçado. 2. Hacen el proceso completo desde la molienda de la uva hasta el empaque del mosto concentrado.

A fin de acceder a los mercados internacionales la totalidad de las plantas de este estrato están certificadas bajo las normas HACCP (Hazard Analysis & Critical Control Point), ISO, BPM, NFPA, “kösher” entre otras, y de esta forma cumplen con los requisitos especiales para la producción de mosto de nivel internacional.

Las concentradoras también se clasifican en pequeñas y grandes, como en el caso de las bodegas. Aquellas concentradoras que tienen una producción anual de 2.000-3.000 tn, son consideradas como pequeñas. Por lo general tiene limitada capacidad financiera, y sus propietarios son locales, con tradición en la actividad, siendo ellos los que se encarguen del manejo de la misma.

Los costos que tienen son elevados, pero por el manejo directo que le dan a la empresa tanto administrativamente, técnicamente y comercialmente, las hacen competitivas y eficientes. Representan aproximadamente el 25% del total. En este segmento se encuentran las concentradoras que venden sus productos en el mercado interno.

Las concentradoras consideradas como grandes son aquellas que tienen una producción superior a las 3.000 Tn anuales y que tienen buena capacidad financiera.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Son generalmente propiedad de empresas nacionales o extranjeras, que se dedican a otras actividades y que por lo tanto no le dan un manejo directo como en el caso de las concentradoras pequeñas.

El manejo de estas empresas es llevado a cabo con una organización empresarial eficiente y tecnificada. A pesar de tener elevados costos de producción, las escalas que manejan son lo suficientemente altas como para tener una buena capacidad financiera, lo que les permite comprar toda la materia prima que se procesa durante el año, afrontando la financiación de las ventas.

Suelen moler en sus propios molinos y/o contratar la molienda y el almacenamiento del mosto sulfitado en las bodegas. Constituyen aproximadamente el 75% del total de las industrias

Las concentradoras de este tamaño tienen un papel protagónico en la Cadena Productiva, ya que son las que han abierto mercados en el exterior y son las que han hecho crecer la actividad vitícola al generar un destino alternativo al vino para la uva producida en el país. Esto se da especialmente en la provincia de San Juan, que en la década de los noventa el 15% de la uva se destinaba a la producción de mostos, creciendo hasta el 2007 con una utilización de la uva del 60% del total producida. Así, el JCU se constituyó en esta provincia como el principal producto agrícola. (Datos INV).

Cuadro # 13. Principales Concentradoras de mosto concentrado de uva en Argentina.

Bodega Cordón del Plata	Concentrados Santa Rosa	Jugos Australes S.A.
Buenaventura S.A.	Destiladora S.A.	Internacional Mostomat S.A.
Cepas Argentinas S.A.	Enav S.A.	Mundo Orgánico S.A.
Coarex S.A.	Guanacache S.A.	Peñaflor S.A.
Concentra Argentina S.A.	Interalgarrobos S.A.	Resero Saiacyf
Concentrados San Juan SRL	Jucovid S.A.	Rio San Juan S.A.
Viñas Argentinas S.A.	Viñas del Campo S.A.	

Fuente: Dirección General de Aduanas.

5.2.3 Sector Comercialización.

Comercialización.

En cuanto a la comercialización del mosto, se ve que algunas de estas concentradoras no exportan directamente, sino que realizan todo el proceso industrial, incluido el envasado aséptico bajo normas HACCP y el despacho aduanero, pactando un precio y condiciones de compra con empresarios que no cuentan con las instalaciones para la elaboración, pero que se especializan en la comercialización.

Los principales aspectos en la comercialización del mosto son: 1) cliente final, 2) mercado externo y 3) enfoques empresarios. El cliente final es el que se denominó anteriormente como cliente industrial, que es aquel que realiza el “blend” del mosto. Posteriormente lo envasa y lo distribuye como producto final, que por lo general son jugos de frutas listos para su consumo.

El mercado externo es el que tiene mayor importancia ya que el 90% del producto se comercializa con otros países, y tan solo 10% se queda en el mercado nacional.

Exportación.

Como se mencionó anteriormente, las empresas concentradoras de mostos suelen tener su propio departamento de comercio exterior. Sin embargo, se pueden diferenciar tres formas de comercialización internacional: 1) a través de Brokers, 2) a través de empresas que hacen el blender, 3) comercialización directa.

- 1) Los brokers representan a casi el 70% de las empresas que comercializan JCU, priorizando el precio de venta del producto antes que otros aspectos como las relaciones empresariales y la calidad del producto. Se considera que éstos ejercen un efecto negativo muy grande en la competitividad del sector debido a que interrumpen la relación industria elaboradora – industrial final.
- 2) Los “Blenders”, tienen el rol de intermediarios entre el exportador argentino y el industrial final. Sin embargo, el efecto no es comparable con el de los brokers ya que son empresas que se encargan de la elaboración de jugos de frutas, a partir del mosto, por lo que no solo se enfocan en el precio, sino también en el cumplimiento de los requerimientos de calidad exigidos por el cliente final. Estas empresas emplean tecnología de punta y tienen una elevada especialización. Su relación con los proveedores va más allá de lo comercial, priorizando lo técnico, para lo cual invierten tanto en laboratorios como en I+D y marketing. Procuran una relación estrecha y continua a través del tiempo. Ejerciendo un efecto positivo para toda la cadena, ya que mejorando y diversificando el producto jugo de fruta contribuyen a un aumento de la cantidad demandada.
- 3) Los compradores directos por lo general son empresas de gran tamaño que compran a los exportadores argentinos siempre y cuando el mosto cumpla con las especificaciones y normas técnicas impuestas por ellos. Estas empresas realizan inspecciones técnicas y certificación de los mismos proveedores. Tal es el caso de Coca Cola Company para sus marcas de Jugos Premium Minute Maid, Cepita. Y

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Pepsi Co para su marca Tropicana. Las compras directas representan en promedio el 20% de las exportaciones a EEUU.

Cabe mencionar que también existen los compradores directos diferentes a los mencionados anteriormente. Este tipo de compradores lo conforman países no tradicionales, que solicitan productos con características muy específicas, y con los cuales se han establecido relaciones comerciales estables.

Cuadro # 14. Principales Exportadores de mosto o jugo concentrado de uva en Argentina.

Adviser S.A	Del Buono S.A.	Mosto Mat S.A.
Agrodam Group S.A.	Destiladora Internacional S.A.	Mundo Orgánico S.A.
Algodonera Avellaneda S.A.	Enav S.A.	Peñaflor S.A.
Buenaventura S.A.	Fecovita Ltda.	Quintana Luis César
Cargill SACI	Finca La Celia S.A.	Recoleta S.A.
Cepas Argentinas S.A.	García Martha Graciela	Resero Saiacyf
Coarex S.A.	Guanacache S.A.	Rio San Juan S.A.
Concentra Argentina S.A	Incovit S.A.	Royal Mount S.A.
Concentrados San Juan S.R.L.	Jucovid S.A.	Segumas S.A.
Concentrados Santa Rosa S.A.	Jugos Australes S.A.	Viñas Argentinas S.A.
Consorcio Exportador Conexport	Jugos Lourdes S.A.	Viñas de Aguilar S.A.
Cooperativa Vitivinícola Nueva California	Montpellier S.A	Viñas del Campo S.A.

Fuente: Dirección General de Aduanas.

5.3 Análisis Estructural Discreto.

5.3.1 Ambiente Institucional.

Según North (1991), En el ambiente institucional se destacan las reglas de juego que definen el contexto en donde se desenvuelve la actividad económica y los negocios. Las reglas del terreno político, social, legal etc.

El la producción y comercialización del mosto de uva, interviene el INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura) como ente regulador de la actividad vitivinícola Argentina. El Ministerio de agricultura, Ganadería y Pesca de la nación por medio de SENASA, y la SAGyP, regulan el funcionamiento de la siembra y las plantas de producción de todo el complejo vitivinícola argentino.

Prácticas Enológicas y Resoluciones Reglamentarias Para Mostos.

1. La concentración; la adición de mosto concentrado; de alcohol vínico; de ácidos tartárico, cítrico, málico, tánico; el uso de calor o frío; el empleo de levaduras seleccionadas; el corte con vinos. Ley 14.878.
2. La hiperoxigenación. (Resolución INV N° C 25/95).
3. La concentración por medio de la ósmosis inversa. (Resolución INV N° C27/95).
4. El uso del carbón activado para la corrección del color de los mostos blancos obtenidos de uvas tintas, mostos muy amarillos obtenidos de uvas blancas, mostos blancos oxidados. (Resolución INV N° C-1/99).
5. La desacidificación por medio del carbonato de calcio, carbonato de potasio, bitartrato de potasio; tartrato neutro de potasio. (Resolución INV N° 281/85).
6. El empleo de resinas de intercambio iónico, exentas de amonio cuaternario, para la elaboración de mosto rectificado, mosto concentrado rectificado y mostos concentrados. (Resolución INV N° 281/85).
7. El uso de enzimas pectolíticas como clarificante. (Resolución INV N° 432/65).
8. El uso de productos preparados basándose en enzimas pectolíticas y tierras de diatomeas como clarificantes de mostos. (Resolución INV N° 813/63).

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.
--

9. El uso del ácido sórbico y sus sales para la conservación de mostos concentrados. (Resolución INV N° 1169/68).
10. El empleo de la polivinilpirrolidona para la corrección del color y de los taninos. (Resolución INV: 1649/72)
11. El uso de nitrógeno, anhídrido carbónico y argón, o sus mezclas, a fin de crear una atmósfera inerte, para la conservación y trasvasamiento de mostos y jugos de uva. (Resolución INV N° 133/73).
12. El uso de anhídrido sulfuroso y sus sales. Se autorizarán únicamente como sales liberadoras de anhídrido sulfuroso: el metabisulfito de potasio (S2O5K2), el bisulfito de potasio (SO3HK) y el sulfito de potasio (SO3K2). (Resolución INV N° 281/85).
13. El uso como antioxidante del ácido eritórbito y su sal sódica. (Resolución INV N° 1673/72).
14. La neutralización de mostos destinados a la elaboración de arrope con carbonato de potasio y/o ceniza de jume o sarmientos. (Resolución INV N° 74/75).
15. El uso de ovoalbúmina, gelatina, ictiocola, dióxido de silicio coloidal y bentonita como clarificantes (Resolución INV N° 77/89).
16. El uso de tierra de diatomeas como clarificante (Decreto N° 13641/48 13641/48)
17. El uso de caseinato de potasio como clarificante. (Resolución INV N° 1238/84).
18. El uso de fosfato diamónico como nutriente de levaduras y activador de la fermentación alcohólica en la elaboración de vinos. (Resolución INV N° C-6/99).
19. El uso de sulfato de amonio y de clorohidrato de tiamina como nutrientes de fermentación en la elaboración de vinos (Resolución INV N° C-12/00).
20. Única y exclusivamente el uso conjunto de bicarbonato de potasio con metabisulfito de potasio en forma de pastilla (Resolución INV N° C1/01).
21. La adición de solución acuosa de bisulfito de amonio, a la uva estrujada o al mosto, como antiséptico. (Resolución INV No. C26/06)
- 22.- La puesta en contacto con duelas, trozos y/o virutas de madera de roble, por separado o en conjunto, con el objeto de transmitirles ciertas características provenientes de dicha madera. (Resolución INV No C23/08)

Fuente: INTA.

Tratamiento Fiscal y Financiamiento

La uva para vinificación tiene el mismo tratamiento fiscal en materia impositiva que el resto de sectores productivos, con impuestos nacionales correspondientes a: 1,2% del impuesto al Débito y Crédito Fiscal (IDYC), el 35% de impuesto a las ganancias (IG), el 21% de IVA, los impuestos provinciales (ingresos brutos, impuestos viales) y municipales (tasa de seguridad e higiene, sellos, otros) de acuerdo a las alícuotas fijadas en cada jurisdicción. (Peri, 2009)

En la actualidad existe el financiamiento para pequeños y medianos productores de vid, a través de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), que se encarga de la gestión del financiamiento de 50 millones de dólares provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) cuyo objetivo es la asistencia a 60 grupos de productores asociados nuevos o ya conformados (unos 1800 productores), que registren una superficie cultivada menor o igual a 20 has, y que al menos 50% de sus ingresos provengan de la actividad vitivinícola. Dichos productores no recibirán la ayuda individualmente sino que deben estar a su vez asociados con al menos 60 establecimientos líderes que tengan planes integrados de negocios. (Peri, 2009)

Fuente. COVIAR.

Aranceles de Exportación e Importación

Los aranceles de exportación para el mosto sulfitado, con concentración de azúcares inferior o igual a 30°Brix tienen un derecho de exportación del 5%, reintegro extrazona del 5% y un reintegro intrazona de 5%.

Los aranceles de exportación para el mosto concentrado con partida arancelaria 2009.69.00.910D tienen un derecho de exportación del 5%, reintegro extrazona del 5% y un reintegro intrazona de 5%.

Los aranceles de importación para el mosto sulfitado, con concentración de azúcares inferior o igual a 30°Brix, y partida arancelaria 2009.61.00.910H tienen un arancel externo común del 14%, derecho de importación extrazona del 14%, derecho de importación intrazona del 0%.

Los aranceles de importación para el mosto concentrado, partida arancelaria 2009.61.00.910D tienen un arancel externo común del 14%, derecho de importación extrazona del 14%, derecho de importación intrazona del 0%.

Fuente. COVIAR.

5.3.2 Ambiente Organizacional.

En el ambiente organizacional se destacan los jugadores, son las empresas, los organismos públicos y las ONG. Son los que llevan adelante la actividad económico-social y los negocios.

Dentro del ambiente organizacional en la industria del mosto cabe nombrar las acciones que se han generado para mejorar el performance de toda la cadena.

Dentro de esto cabe mencionar:

Tratado San Juan – Mendoza.

Los gobiernos de las provincias de San Juan y Mendoza, el 17 de Noviembre de 1994, firmaron el tratado Interprovincial, a través de la Ley 6543 de San Juan y la Ley 6216 de Mendoza, acordando llevar a cabo acciones que permitan atenuar los problemas en la industria vitivinícola, resultado de la variación entre la oferta y la demanda de uva cosechada.

Así, lo que se pretenden con este acuerdo es buscar y aplicar mecanismos de acción que permitan corregir las distorsiones producidas en la formación de precios, protegiendo de esta manera a los actores involucrados-especialmente a los más débiles de la cadena productiva-, al proporcionarles herramientas que les permitan tener un escenario más previsible y con baja incertidumbre. (Ministerio de Producción y Desarrollo Económico Provincia de San Juan, 2010).

Para esto se propone entre otras cosas, que los establecimientos vitivinícolas ubicados en el territorio de las Provincias de San Juan y Mendoza están en la obligación de destinar a la elaboración de mostos el VEINTE POR CIENTO (20%) como porcentaje mínimo del total de uva ingresada a bodega.

Los Gobiernos de ambas Provincias se comprometen ante el INV a colaborar en la fiscalización y el control de la industria vitivinícola a través de sus dependencias, así como a promover con la industria, una conducta alineada que permita alcanzar los objetivos de mediano y largo plazo.

- Adicionalmente los gobiernos de las dos provincias solicitan al Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV).

1. Profundizar los mecanismos de control para evitar maniobras fraudulentas durante todo el proceso de producción y comercialización de los productos vitivinícolas, sobre todo en los vinos y mostos de propiedad de terceros maquileros y no maquileros.
2. Determinar el grado alcohólico basado en criterios estrictamente técnicos, de manera de evitar el mecanismo de excepciones de grado alcohólico por bodega.
3. Establecer la fecha de liberalización de los vinos nuevos de acuerdo a las necesidades del mercado, teniendo en cuenta la alta demanda de vinos de color y la amplia necesidad de mantener condiciones de competitividad del sector en su conjunto.

Fuente. Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI).

Plan Estratégico Vitivinícola.

El PEVI fue lanzado a finales de 2004 como una propuesta para alcanzar en los próximos años, un máximo de valor agregado en los productos vinícolas, así como el desarrollo tanto económico como social, de todos los actores de la cadena vitivinícola.

Con este plan se busca crear valor a través de la organización e integración de los actores de la cadena, la producción de vinos con mayor calidad y consistencia, el desarrollo de destrezas de negociación y capacidad exportadora, la penetración de mercados y la fidelización de clientes y consumidores.

Para ello, en el PEVI se han definido la visión y misión del plan.

Visión: "Que en el año 2020 la Industria Vitivinícola Argentina se posicione en forma sostenible entre las más destacadas del mundo; alcance ventas por U\$S 2.000 millones, participe con un 10% del volumen en las exportaciones mundiales y logre la valoración y el reconocimiento de los consumidores".

Misión: "manifiesta la intención de ser fuertemente competitivos en el mercado exterior, y expresa el esfuerzo colectivo a realizar para lograr una alta especialización en ventas y exportaciones."

Fuente. Plan Estratégico Vitivinícola 2020 (PEVI).

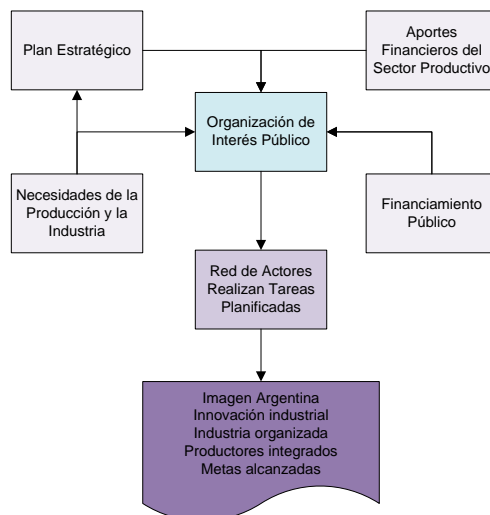
El Plan Argentina Vitivinícola 2020 se encuentra enfocado en la ejecución de tres grandes proyectos:

1. Posicionamiento de grandes vinos varietales argentinos en los mercados del Norte: se propone ganar y sostener una fuerte participación de ventas de vinos de alta gama en los países desarrollados del Hemisferio Norte.
2. Desarrollo del mercado latinoamericano y reimpulso del mercado argentino de vinos: se propone penetrar el mercado latinoamericano con vinos especialmente diseñados para sus consumidores y reimpulsar el consumo nacional de vinos básicos.
3. Desarrollo de los pequeños productores de uva para integrarlos al negocio vitivinícola y del jugo concentrado de uva: se propone hacer competitivo al grupo de 8.000 productores primarios no integrados verticalmente, cuyo futuro se encuentra amenazado.

El Plan Argentina Vitivinícola 2020 crea una red que incluirá a todos los actores privados y públicos comprometidos con el desarrollo de la vitivinicultura y que puedan realizar acciones estratégicas. Esta red funcionará bajo la coordinación programática de una Organización de Interés Público gestionada por el propio sector y con la siguiente lógica:

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Gráfico 10. Red de la cadena del mosto.



Fuente: INTA.

Plan estratégico del Mosto.

Con los representantes de la Cámara Argentina de Exportadores y Fabricantes de Mosto, la COVIAR, el INV, la Cámara Vitivinícola de San Juan, el Centro de Viñateros y Bodegueros del Este, y la Universidad Maza, se está desarrollando un plan estratégico para el mosto, bajo lineamientos similares a los del PEVI 2020.

El INTA está a cargo del diagnóstico que se utilizará como base para definir los objetivos a alcanzar con el plan. Para ello se establece en dónde se encuentra la industria del mosto argentino, a dónde se quiere llegar, y cómo se va a llegar, estableciendo paralelamente las fortalezas y debilidades del sector. Adicionalmente, se busca corregir las fluctuaciones comerciales (elevada elasticidad y productos sustitutos), y se busca que el mosto tenga un valor por sí mismo, es decir, que deje de ser considerado como un subproducto de la industria vitivinícola, y una variable de los stocks vínicos.

Además, se buscan alianzas estratégicas con Brasil, con el objetivo de trabajar en conjunto a los efectos de derivar a jugo gran parte o el total de las uvas de nulo tenor enológico que tienen en ese país y que actualmente son destinadas a un vino de muy baja calidad.

De esa manera, se favorece la comercialización del mosto en el mercado internacional, permitiendo a su vez que se abran las posibilidades del vino argentino de menor precio en el mercado brasileño.

5.3.3 Ambiente Tecnológico.

En la década de los 90s se dieron cambios tecnológicos importantes, que llevaron a que la producción de uva alcance niveles de calidad elevados, es decir, obteniendo uvas finas. Las inversiones en tecnología que se realizaron se enfocaron en la modificación de las cepas, introduciendo nuevas variedades de color como Malbec, Bonarda, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot y Tempranillo. Dentro de las variedades blancas se introdujeron las Chardonnay y Sauvignon Blanc.

Adicionalmente, se desarrollaron clones a partir de variedades que ya estaban adaptadas a las condiciones climáticas de las zonas de producción. También, se implementaron modificaciones en las labores culturales, especialmente, en lo relacionado con la conducción de la vid, así como la formación de la cepa, sistemas de riego por goteo, técnicas novedosas de fertilización y poda, tratamiento de los racimos, control de enfermedades, plagas y malezas.

Se empiezan a implementar los sistemas de conducción por espaldera, lira, GDC y cordón cuadrilateral en variedades Malbec, Cabernet Sauvignon y Chardonnay. (Peri, 2009).

Dentro del ambiente tecnológico involucrado a la cadena del mosto se encuentra presente la participación activa de entidades tanto públicas como privadas que se dedican a la investigación y desarrollo, convirtiéndose este apoyo en un elemento fundamental en el desarrollo estratégico de la cadena en el futuro, que le permitirá seguir en la vanguardia del mercado mundial, conservando y mejorando los atributos del mosto argentino.

De estas investigaciones cabe resaltar la **Selección clonal** y adaptación de **suelos**, dependiendo el tipo de viña implantada. Esto permite obtener la mejor expresión en el cultivar, y por ende los mejores rendimientos y calidad de uva.

La incorporación de **compost** en los cultivares, El **riego gota a gota**, y **bancos de germoplasma**, estos han sido desarrollados por el INTA, permitiendo a los agricultores tener acceso a una variedad o cruce de variedades precisas y perfectamente adaptadas a los diferentes microclimas. Otras ventajas de contar con el banco de germoplasma es la de conseguir variedades que presenten buenas producciones, resistencia a plagas y enfermedades, y alta adaptabilidad al entorno.

El estudio de la ecofisiología del cultivo, esta es una disciplina que estudia el comportamiento de la planta en relación con el ambiente en donde se desarrolla.

La viticultura de precisión, Una de las principales limitaciones para obtener altas calidades es la heterogeneidad de los viñedos que abastecen las bodegas, lo que conlleva alta variabilidad de la calidad y los rendimientos.

Los programas de sostenibilidad ambiental, El manejo y la continua explotación de los cultivos termina por degradar los suelos, haciendo la sostenibilidad de estos limitada para futuras producciones.

Mediante estos programas se propone mantener en el tiempo las características del suelo, de tal forma que asegure la sostenibilidad futura del viñedo.

5.4 Descripción de la Transacción.

La industria vitivinícola no ha logrado integrar a la cadena con todos sus eslabones, por lo que los productores primarios pueden producir uva para mosto o para vino según la conveniencia dada por la relación kilogramos producidos/precios anuales obtenidos. Careciendo de incentivos en la producción primaria para producir con un objetivo definido.

Desde el punto de vista industrial, existen más de 500 bodegas que elaboran mosto sulfitado, si bien se encuentran correctamente tecnificadas, queda un importante volumen de inversiones, capacitación y requerimientos financieros por resolver. Especialmente en lo que respecta a la aplicación de BPM.

Por otro lado en la última etapa de industrialización, las concentradoras se encuentran correctamente tecnificadas y con un profundo conocimiento y aplicación de normas de aseguramiento y gestión de la calidad. Actualmente el INV se encuentra trabajando activamente en dos frentes: a) capacitación en BPM, independientemente del destino de la uva, b) capacitación de inspectores del INV en BPM y que continuará con una resolución donde se incluirá verificaciones que realizará el mismo inspector respecto de la aplicación de las normas de BPM.

Si bien los eslabones que conforman la cadena vitivinícola son pocos, es relevante la heterogeneidad de los agentes que operan en la misma, mostrando una importante diferenciación en cuanto al tipo de cepas que cultivan, su ubicación en los distintos oasis y la integración de los mismos en las etapas de producción, elaboración, y distribución.

Producción primaria: en este eslabón de la cadena existen dos grupos de productores bien diferenciados: los independientes (no integrados) y los integrados que a continuación se describe.

Productores independientes – Bodegas graneleras: Los productores independientes no están integrados a la cadena de elaboración, fraccionamiento y comercialización. Se

limitan únicamente al cultivo y producción de uvas, las cuales las venden a los agentes del proceso de elaboración, esta venta se hace vía mercado y por lo general a bodegas graneleras. Según los datos disponibles se puede caracterizar a este grupo como propietarios de tierras que tienen en promedio una superficie de 8 hectáreas. Dentro de este conjunto de productores también existen dos tipos de actores bien diferenciados. Por un lado están los que pueden discriminarse por la elevada calidad enológica de la materia prima y aquellos que cuentan con cepajes de uvas para la elaboración de vinos comunes y/o mostos.

A. Productores de uvas para vinos comunes y/o mostos: son generalmente proveedores de bodegas graneleras. Conforman este grupo los productores medianos y pequeños que producen uvas criollas y blancas comunes cuyo destino es el vino de mesa común o el mosto. Constituyen el grupo más débil de la cadena debido a las limitaciones por el tipo de uvas que producen, las limitaciones al crédito o financiamiento y la zona de producción. El principal obstáculo para estos productores se encuentra en el acceso al financiamiento para reconvertir su producción sumado a los límites que les imponen la zona misma de producción donde se ubican. No manejan ningún tipo de contrato y son regulados por el mercado.

B. Productores de uvas de alta calidad enológica: cuentan con mayores recursos ya que ocupan porciones territoriales con mejores parámetros de clima y suelo al interior de los oasis productivos. La característica central que asume este conjunto es su vinculación con las grandes bodegas concentradoras. Por una parte, los productores cuentan con viñedos antiguos que se encuentran en la plenitud de su ciclo productivo y que sirven a la demanda diferencial que necesitan las bodegas que operan con este tipo de variedades. En segundo lugar, las bodegas les proveen de asesoramiento tecnológico, productos fitosanitarios o financiamiento para inversiones (como tela antigranizo) a fin de asegurarse un piso de calidad. Estos costos se cancelan con descuentos a la producción a través de contratos informales con la industria.

Productores integrados – Industria concentradora. Por su parte, los productores integrados son participes en la elaboración y comercialización de los productos vitivinícolas, a través de dos vías híbridas:

1. Cooperativas vitivinícolas.

Aquellos que pertenecen a una cooperativa reciben mejores precios por el producto cultivado, así como un mejor acceso al crédito y la vinculación directa al mercado, y mayor poder de negociación con los bancos que otorgan financiamiento.

Es importante mencionar que existen limitantes para acceder a la membresía de la cooperativa, ya que para ello los productores tienen que pagar un porcentual, que

muchas veces se la paga con parte de la producción. Por otra parte, existen cooperativas que no admiten nuevos miembros.

2. Terceros no asociados.

La otra forma de integración es bajo la modalidad de ‘terceros asociados’, que se restringe a asegurar la colocación de la producción de la cosecha y el pago de la misma. No existen contratos, sino que es una relación comercial que está basada en el conocimiento mutuo de las partes, que se ha desarrollado con el paso de los años (Path Dependence y Capital social). Pese a ser un mecanismo de negociación informal, el grado de cumplimiento es alto. Es importante mencionar que los precios de la uva adquirida se determinan posteriormente a la entrega de la materia prima, en función de la oferta y demanda en el momento. Se trata de productores primarios integrados “cautivos”, que operan en un mercado oligopsónico, donde igualmente las bodegas tienden a garantizarles márgenes de rentabilidad acordes con la reproducción de sus capitales y con su no exclusión de una dinámica de mercado.

Fuente. (Aspiazu, D. Y Basualdo, E., Buenos Aires, 2002).

5.5 Atributos de las Transacción.

1. Para : Productores independientes de uva (Baja calidad) – Bodegas graneleras:
 - Frecuencia: **Alta.** Al ser casi un commodity es requerida en los blends y en el proceso industrial sin especificaciones para mosto o para derivados de uva.
 - Incertidumbre: **Baja.** Al ser producción de baja calidad como uvas criollas o blancas comunes, estas son requeridas por la industria ya que les permiten estandarizar algunos de sus productos, y por su bajo valor aportan buen margen en algunos productos finales.
 - Especificidad de activo: **Baja.** Baja tecnología, baja especificidad del viñedo, baja calidad de los suelos del cultivo.
 - Governancia: **Mercado.**

2. Para : Productores independientes de uva (Alta calidad) – Industria Concentradora:
 - Frecuencia: **Alta.** La industria utiliza uvas de alta especificación en sus procesos industriales y es importante un flujo constante de uva
 - Incertidumbre: **Baja.** Al ser producción de buen nivel de calidad, estas son requeridas por la industria ya que les permiten obtener productos finales Premium, con las especificaciones que el cliente pide.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

- Especificidad de activo: **Alta.** Alta tecnología, Personal capacitado, alta calidad, cepas especiales.
 - Governancia: **Contrato.**
3. Para : Productores integrados de uva – Industria Concentradora:
- Frecuencia: **Alta.** Son vides de medio a alto valor vitivinícola. Y por su volumen de producción, son la principal fuente de abastecimiento para las grandes industrias concentradoras.
 - Incertidumbre: **Baja.** El volumen de abastecimiento de las cooperativas hacia la industria de da un fuerte poder de negociación, y esto reduce la incertidumbre.
 - Especificidad de activo: **Media.** Dado el alto volumen de suministro. Se toma en cuenta una calidad media - alta, que es la masa crítica utilizada en la mayor parte de la producción tanto de vinos como de mostos.
 - Governancia: **Contrato.**
4. Para : Terceros no asociados – Industria Concentradora:
- Frecuencia: **Alta.** Son vides de medio a alto valor vitivinícola. El path dependence, marca una fuerte tradición en la relación comercial con las empresas concentradoras, las cuales aseguran la compra de la uva a todo momento.
 - Incertidumbre: **Baja.** Se presenta una red comercial con alto grado de capital social, la tradición marca la pauta para asegurar la colocación de la cosecha.
 - Especificidad de activo: **Alta.** Las vides son de buena calidad y variedades especiales, Cultivares con buena tecnología como riego y buenas tierras. A su vez el capital social es alto, y el path dependence de una relación de muchos años, hacen una especificidad de activo bastante alta.
 - Governancia: **Contrato de palabra.**

5.6 Estructuras de governancia dentro de la transacción.

Como se describió anteriormente, en la interfaz productor – industria del mosto de uva existen diferentes tipos de transacciones cada una regida por unos atributos constitutivos de la transacción como Frecuencia, incertidumbre y especificidad del activo, que a su vez caracterizan la governancia en cada una de estas transacciones.

1. Contrato escrito: es el arreglo institucional predominante (representa un 80% del abastecimiento de la industria concentradora). El productor se hace cargo de toda la producción y de mantener la calidad de las vides entregadas. Al principio de la cosecha se acuerdan entre las partes:

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

- Precio. Se definen dependiendo la fecha de entrega. Este precio va condicionado a el precio internacional del mosto para la fecha de entrega y a la inflación. De esta forma la industria crea salvaguardas para poder adaptarse ante perturbaciones en el ambiente institucional.
- Cantidad. Antes de iniciar la cosecha y por la experiencia de los agricultores se puede determinar un potencial de rendimiento, de tal forma que se pueda pautar un volumen de entrega. En el caso de sobreoferta también mediante el contrato se prevé por parte de la industria asumir el mayor volumen al mismo precio pactado
- Fecha de Entrega.
- Pagos.
- Salvaguardas: Parámetros de calidad, Cumplimiento en las entregas, castigos al precio y bonificaciones por calidad.

La industria también puede financiar algunos gastos de los productores como son la renovación de los cultivares, la protección contra granizo y equipos de riego.

2. Contrato de palabra:

Este arreglo institucional representa el 10% del volumen total de la producción, este contrato se basa en un alto capital social, en la confianza generada en un path dependence de muchos años de relación comercial.

Tanto el productor como la industria concentradora implícitamente saben que se va a vender la cosecha y en su contraparte se va a comprar la cosecha, arreglando el precio como un promedio con bonificaciones a las características generales de la cosecha de la zona:

- Precio. Se definen tomando en cuenta el precio promedio, y dependiendo las características de la uva, mas un plus.
- Cantidad. La industria compra el total de la producción del productor.
- Fecha de Entrega. A cosecha.
- Pagos. Pactado con la industria.
- Salvaguardas: Parámetros de calidad, Cumplimiento en las entregas, castigos al precio y bonificaciones por calidad.

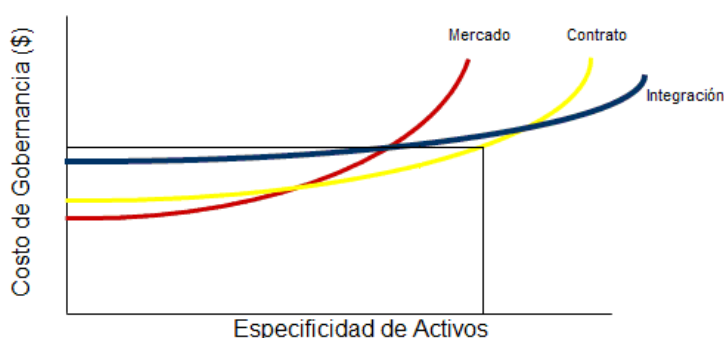
La industria financia la renovación de los cultivares, la protección contra granizo y equipos de riego. Además se pacta avances de pagos a liquidar contra entrega de cosecha.

3. Mercado: Es una estructura utilizada entre el productor pequeño e independiente con las bodegas graneleras. Al ser producciones pequeñas de variedades criollas y/o de mala calidad, se da un precio de mercado en función a los costos de producción más un plus reducido. Representan un 10% del total de la producción de uva.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

- Precio. Se definen dependiendo de la oferta y la demanda y del volumen de producción de los productores con contratos con la industria.
- Cantidad. No se especifica la cantidad, y esta varía por las características de la cosecha.
- Fecha de Entrega. A cosecha.
- Pagos. Contado.

Gráfico # 11. Sistema de elección de la estructura de gobernanza, de acuerdo a los costos de transacción.



Fuente: Williamson, 1993.

5.7 Activos específicos que se generan en la transacción.

Los activos específicos en la transacción Productor – Industria / Bodega granelera. Estos conducen a la formalización de Estructuras de gobernanza Híbridas, que disminuyan, los riesgos del intercambio, y la incertidumbre, de esta forma se protege la cuasi-renta del productor.

Los activos específicos participantes en la interfaz Productor – Industria / Bodega granelera son:

- Variedades específicas: Estas son variedades vinícolas que mejoran la producción industrial y que permiten generar producciones de mosto de variedades específicas muy valoradas por el consumidor final o blender. Estas variedades son: Malbec, Cabernet Sauvignon y Chardonnay.
- *Know-how*: Se considera al Know How como un activo específico, ya que la tradición del productor de vides y el conocimiento de sus viñedos garantiza una producción de buenos estándares la cual es bien recibida por la industria.
- Mejora de tierras: Para lograr la calidad requerida por la industria, el cultivo debe contar con buenos suelos que le permitan a los materiales sembrados desarrollar todo su potencial productivo.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

- Aseguramiento de la calidad. Este es un importante activo específico, en el caso del productor, la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas, hacen que la industria valore aun mas la producción de vid, ya que a su vez esta tiene protocolos de calidad que exigen que a su vez los productores cumplan las BPA. Por otro lado la industria concentradora se diferencia de las bodegas graneleras precisamente por la adopción de sistemas de aseguramiento (HACCP) y gestión de la calidad (ISO) que les permiten acceder a los mercados.
- Tecnología: Estos elementos tecnológicos son claves en la diferenciación y en el manejo del cultivo: Riego, Cobertura contra granizo, bancos de germoplasma, viticultura de precisión.
- Path dependence y Capital social: En el caso de la transacción Terceros no asociados – Industria Concentradora. El path dependence y el capital social se considera un activo específico importante, ya que esta relación comercial se basa en años de tradición, de apoyo, respeto y buen nombre entre las partes.

5.8 Análisis FODA.

5.8.1 Fortalezas.

- Buen clima y suelos que determina un alto rendimiento en producción y azúcar / Ha.
- Industria concentradora de Alto rendimiento industrial con gran capacidad de recepción de uva.
- Tecnología industrial de punta.
- Certificación de calidad en mosto concentrado (JCU) por las plantas concentradoras y esto permite tener acceso global.
- Liderazgo a nivel mundial en la producción y exportación del JCU.
- Know How del productor de uva.
- Alto capital social en la relación entre Terceros no asociados – Industria Concentradora.
- La mayoría de los productores ofrecen uvas de excelente calidad enológica, que a su vez permite obtener mostos de calidad.
- Elevada capacidad directiva empresarial en caso de JCU.
- Investigación técnica.
- Representación institucional a través de INV y Cámara del mosto.
- Direccionamiento estratégico claro PEVI, Tratado San Juan – Mendoza, Plan Estratégico del Mosto.
- Se ha logrado la descomoditización técnica por la especialización de la oferta de mosto que intenta producir el mosto respecto a las necesidades del cliente.
- Concentración industrial.

5.8.2 Oportunidades.

- Mercado internacional en expansión.
- Existencia de un marco que permita los contratos plurianuales con los pequeños productores.
- Existencia de organizaciones prestigiosas para la capacitación técnica.
- Mercado que reconoce la descomoditización del producto.
- Posible baja en los aranceles y para-aranceles internacionales por acuerdos de competitividad.
- Posibilidades de financiar la comercialización e Investigación y Desarrollo
- Interés de inversores en la industria mostera.
- Posibilidad de incorporar variedades de uva de alta productividad.
- Posibilidad de aseguramiento de la calidad para bodegas graneleras (HACCP), y para agricultores (BPA), de esta forma se puede masificar las estructuras de trazabilidad y alinear mejor las transacciones de la cadena del mosto.

5.8.3 Debilidades.

- Baja productividad primaria en los productores pequeños e independientes, por falta de aplicación de tecnología.
- Falta tecnología, incluyendo, tecnología en campo como el uso de equipos de frío.
- Falta de financiamiento para reconversión de viñedos y en adquisición de equipos, especialmente en los pequeños productores no asociados.
- Falta de contratos de abastecimiento entre la industria concentradora y los pequeños productores.
- Mercado Internacional altamente concentrado y dirigido a pocos destinos.
- Burocracia estatal.
- Falta certificación de calidad (BPA), en la producción por parte de los pequeños no asociados, y falta de protocolos (BPM), en las bodegas graneleras.
- Alto Requerimiento de mano de obra en cosecha.
- Falta capital de trabajo.
- Bajo poder de negociación del precio.
- Bajo margen operacional.

5.8.4 Amenazas.

- Déficit combustible y energía eléctrica.
- Aumento de costos en dólares americanos y aumento de impuestos que afectan la rentabilidad.
- Falta de estabilidad económica y de seguridad jurídica.
- Difícil acceso a los insumos.
- Aumento Aranceles y Para-aranceles externos.
- Impuestos a la exportación que limitan la competitividad.
- Alta performance de productos sustitutos como los jugos de manzana y pera, especialmente por el aumento de la producción China.

5.9 Discusión de resultados.

La crisis financiera mundial del año 2008 y su respectiva caída en el poder de compra global, afectó el consumo de productos derivados del mosto de uva. Estos se vieron afectados grandemente, con retracciones cercanas al 25%. Se espera que en los años por venir se revierta esta tendencia y los mercados regresen a los niveles de consumo crecientes que fueron predominantes durante la década.

Además de la marcada recesión mundial se debe analizar el efecto de los bienes sustitutos del JCU, mas específicamente a los jugos de pera y manzana provenientes de China. Estos se presentan al mercado a muy bajo precio y están desplazando la curva de la demanda de jugo de uva.

Ante eso se pueden tomar medidas que vengan desde el ambiente institucional, tales como crear campañas de generación de demanda en los países donde se tiene vocación de consumo y en países donde el share del mercado se ha venido perdiendo a raíz de la presencia de jugo Chino. Sería pertinente revisar las leyes internacionales en cuanto a las leyes anti dumping y de comercio desleal. Esto obviamente apoyado tanto por el sector institucional como por el organizacional.

A nivel interno la cadena del mosto cuenta con características ambientales muy propicias para la producción de la viña. Esto en cuanto al clima y la calidad de los suelos. Esto permite obtener unos buenos rendimientos productivos y un producto final con altos contenidos de sólidos solubles. Esto muy apreciado por la industria.

Los caminos posibles para la comercialización de las cosechas de uva son: 1) las bodegas graneleras trasladistas, y 2) La industria Concentradora.

Las bodegas graneleras representan el mercado del commodity de la uva, estas no tienen procesos de aseguramiento de la calidad y se abastecen de cualquier tipo de producción. A su vez venden a la industria concentradora el “jugo del mosto”, a granel y sin pasteurizar.

En este renglón se encuentra el primer problema en la cadena. Una vez el producto pasa a las industrias concentradoras, se encuentra en contravía con empresas que tienen perfectamente definidos sus procesos, que se encuentran acreditadas y que tienen fuerte

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

presencia internacional. De cierta forma si uno de los eslabones de la cadena no se encuentra alineado con los otros va a generar la ineffectividad de toda la cadena. Esto por cuanto es imposible generar procesos de trazabilidad a productos provenientes de bodegas graneleras.

La industria concentradora con el ánimo de estar permanentemente abastecida, estandarizar y asegurar su calidad desde la producción, firma con productores contratos para la compra de materia prima en las especificaciones deseadas.

De esta manera se cambia la estructura de governancia desde el mercado hacia la forma híbrida del contrato de abastecimiento, esto le permite a la industria concentradora exigir la certificación de los viñedos, proveer de trazabilidad de producto a sus clientes finales, aumentar la frecuencia, minimizar la incertidumbre del abastecimiento, y por ende reducir de manera considerable los costos de transacción.

Dentro de los contratos que se desarrollan se puede mencionar que hubo alineación en el pago, plazo, especificidad de activos, precio y salvaguardas.

Esto generó una reducción de la incertidumbre, y un mejor ambiente comercial entre los agentes del sistema, que contribuye a la disminución en los costos de transacción.

Actualmente el 90% de la producción que consume la industria del mosto, se compra vía contrato, pero existe un 10% restante que son pequeños productores los cuales por falta de capacidad de financiación no pueden adquirir nuevos equipos ni resembrar sus campos con variedades especializadas que tienen mejor precio en el mercado, estos se ven obligados a vender sus producciones a las bodegas graneleras, perdiendo así la cuasi-renta en la venta vía commodity.

En la transacción Terceros no asociados – Industria Concentradora, se ve un alto capital social creado por una tradición de muchos años, a medida que transcurre el tiempo se verá que este tipo de racionamiento se empieza a ver en las nuevas generaciones de productores los cuales heredan estas ventajas en su relación con la industria.

La industria del mosto ha empezado con un proceso de descomoditización por medio de la especialización de sus productos, esta característica permite aumentar la competitividad con respecto a las industrias procesadoras de Estados Unidos principalmente.

Normalmente el productor de uva argentino tiene gran tradición en el manejo agrícola de la uva y ese Know How, hace que se pueda contar con una producción homogénea y cuidada durante mucho tiempo.

De la mano del INV y el INTA, se ve un importante apoyo en la generación de nuevas herramientas tecnológicas para el mejoramiento de la producción de uva.

De la misma forma el mosto tiene una fuerte representación institucional a través de INV y Cámara del mosto.

A partir del (PEVI) Plan estratégico vitivinícola, el Tratado San Juan – Mendoza, y el Plan Estratégico del Mosto. Se generan las bases para un direccionamiento estratégico del mosto de acuerdo a la evolución de las tendencias mundiales, a su vez ese

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

direccionamiento claro genera cambios en todos los eslabones de la cadena alineando las transacciones y generando valor para todos los integrantes del sistema del mosto.

La falta de implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad, ha generado una desalineación de la cadena, ya que en el momento en que todos funcionen dentro del mismo sistema, se optimiza la producción y como resultado se obtiene un mosto con trazabilidad técnica y completamente protocolizado desde el principio hasta el final del proceso. La ventaja principal de este proceso es que se permite el acceso de la mercadería a sitios donde actualmente no llega o si ya esta puede aumentar su volumen de participación. Además se deja de perder la cuasirenta del productor y de las bodegas graneleras, por la implementación de este activo específico (calidad).

Las implementaciones requeridas por los productores son las (BPA) y por la industria (BPM) y (HACCP).

De esta forma se alinea la cadena y se reducen los costos de transacción de todo el sistema mostero argentino.

CAPITULO 6. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVA.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

En el presente documento se analizó la interfaz productor – industria en la cadena del mosto de uva en Argentina.

Este análisis se abordó Mediante el marco de La Nueva Economía Institucional, apoyándose en los conceptos de “La organización industrial moderna” de Paul L. Joskow, y las economías de costos de transacción y estructuras de governancia. Para este análisis se utilizó la metodología del análisis estructural discreto, la cual fue la que mas se acomodo al estilo de investigación realizada.

Dado el aumento mundial del consumo de vino y sus derivados, se ha consolidado la industria vitivinícola argentina impulsada por el aumento en el consumo por parte de los países en desarrollo y desarrollados sin tradición vinícola. Esta industria hoy cuenta con una importante posición dentro de las preferencias de los consumidores más exigentes, participando activamente en los más importantes mercados.

Argentina es el mayor exportador de mosto del mundo. Para el año 2008 se exportaron más de 224 millones de dólares, y esta producción se considera de gran implicancia económica y social para las provincias con vocación vitivinícola.

Se justificó esta investigación en la necesidad de analizar la estructura de la cadena, y en reconocer la forma en que se relacionan sus participantes. De esta forma se pudo identificar la desalineación existente en la cadena, especialmente en la interfaz productor - Industria granelera. Mediante el análisis estructural discreto se pudo analizar esta interfaz identificando pérdidas de cuasi-renta, altos costos de transacción y estructuras de governancia inapropiadas para el tipo de relación entre estos eslabones.

El estudio de la transacción productor – industria, su dimensionamiento y diagnostico permitirá entender e identificar ineficiencias, ventajas, riesgos y oportunidades, que finalmente concluirán con unas recomendaciones que ayuden a eliminar ineficiencias y falta de transparencia en la transacción.

El trabajo expuesto, se delimitó al estudio de la interfaz Productor Industria Granelera en la cadena del mosto de uva argentino, y su interrelación en la última década. Geográficamente el estudio se localizo en el análisis de dicha interfaz en las provincias de San Juan y Mendoza principalmente.

El objetivo de la investigación fue analizar la interfaz productor – industria procesadora de uva en las provincias de San Juan y Mendoza.

Para llegar a este objetivo, se realizó una descripción del mosto como producto. Su elaboración, usos, y diferentes tipos. Se describieron el mercado interno y externo del mosto de uva. Se estudió la cadena del mosto en Argentina, mediante un análisis estructural discreto, en donde se determinaron los ambientes institucional, organizacional y tecnológico que influyen sobre la misma, se describieron e identificaron los atributos, y las estructuras de governancia presentes en la transacción.

En el análisis de la transacción se tuvo en cuenta el estudio de las estrategias utilizando el análisis FODA.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

De estos análisis realizados se pudo llegar a identificar los principales conflictos relacionados con la transacción.

El abordaje metodológico en el estudio del caso fue el propuesto por Peterson (1997), el cual denominó “Epistemología Fenomenológica”.

El objetivo es comprender el fenómeno en sí. Enmarcado este en una compleja realidad de interrelaciones tanto socioeconómica, como en la relación misma entre los eslabones de la cadena del mosto Argentino.

El marco teórico utilizado en la investigación y en el diseño del trabajo se sustenta en los principios de La Nueva Economía Institucional. Esta corriente surge como respuesta a la necesidad de complementar o cuestionar las herramientas tradicionalmente utilizadas en el análisis económico (Teoría neoclásica). De esta forma y basandose en el principio de un abordaje económico mas realista, que acepte que la firma, el mercado y el derecho desempeñan un papel esencial en el funcionamiento del sistema económico”. Propone entonces un abordaje al problema económico desde una serie de disciplinas: la economía, el derecho, las ciencias políticas, la psicología social, la antropología.

Tomando para esto el estudio de la firma y de las transacciones, o “nexus de contratos” (Coase 1937) que en estas se generan, de igual manera el estudio de los diferentes ambientes que afectan el desempeño económico de las instituciones (Ambiente, organizacional, institucional y tecnológico).

La NEI toma a la transacción como unidad de análisis, para entender el desempeño económico de las organizaciones.

De esta forma se tomó como marco teórico para el estudio de la interfaz productor – industria en la cadena del mosto de uva en argentina, el abordaje teórico que hace (Paul Joskow 1995) sobre la NEI en donde retoma para su análisis la tesis del camino de “la Organización Industrial Moderna”, en donde ayuda a describir el desempeño e interrelaciones del mercado del mosto de uva en la Argentina con las empresas.

Con este abordaje se puede determinar qué aspectos ofrecen los equilibrios en mercados con conjuntos alternativos de condiciones básicas económicas y de mercado. Esto se hace mediante la creación de escenarios desde el mercado perfecto hasta mercados con marcadas asimetrías. El juego consiste en comprender cómo se combinan las economías de escala y los costos irre recuperables, los números bajos, la información asimétrica, los productos diferenciados y otras características económicas básicas de un mercado con diferentes suposiciones de comportamiento para afectar los equilibrios competitivos imperfectos resultantes y el desempeño de mercado asociado.

El marco teórico se complementa con el abordaje teórico que plantea Douglas North (1990) introduciendo a los costos de transacción como los costos del funcionamiento del sistema económico, que no son tenidos en cuenta por la economía neoclásica, destacando a la incertidumbre como la principal fuente de los costos de transacción. De ahí nace la teoría de los costos de transacción, que analiza la manera en que las características de una transacción afectan los costos de su manejo a través de los mercados, las burocracias y otras formas de organización.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

Dentro de la caracterización y descripción del producto, se tomo el mosto de uva como el producto obtenido de la molienda y prensado del jugo proveniente de uvas sanas y maduras de la variedad *vitis vinífera*, el cual debe ser procesado, cumpliendo con los requerimientos finales del comprador, esto en cuanto al tipo de uva, nivel alcohólico y la concentración del mismo medida en grados brix .

Se usa principalmente para: Producir jugos de uva, Confitados y caramelos, en la producción de vinos en países no productores de uva, Producción de mermeladas y para la preparación de jarabes medicinales.

En el análisis del producto se estudió el mercado tanto externo como interno del mosto, para esto se puede determinar que el mercado mundial para 2008 se calcula en cuanto a su intercambio en 258 Millones de dólares anuales. En donde Argentina es el principal productor con valores bastante cambiantes, en donde en 2007 se produjo más de ocho millones de hectolitros. En 2008, la producción disminuyó respecto al año anterior un 21.15%, y en 2009 sólo se llegaron a producir un poco menos de 4 millones de hectolitros.

Estados Unidos es el principal consumidor de mosto a nivel mundial con unas compras superiores a los 104 millones de dólares anuales en donde la argentina participa con el 76% del total de dichas importaciones.

En los últimos años se ha evidenciado una disminución en la compra de mosto argentino por parte de los Estados unidos, esto debido a varios factores, como la restricción de la oferta por parte de Argentina, lo que llevo a la Industria norteamericana a abastecerse de sus más cercanos proveedores (Canadá y México), además de la entrada en vigencia de nuevas políticas de preferencias arancelarias, especialmente con Chile, que les permite importar mostos a precios mas competitivos.

El mercado internacional del mosto se ha venido viendo afectado por las producciones de bienes sustitutos como el caso de los jugos de manzana y pera procedentes de china.

De cierta forma este volumen que se ha dejado de vender al mercado Estadounidense ha sido de cierta forma absorbido por otros mercados que permanecían quietos, este es el caso de Canadá, Sur África, Rusia, Japón, Brasil y otros países suramericanos.

El mercado interno sigue creciendo, especialmente para la elaboración de jugos de frutas y golosinas.

La cadena del mosto en la Argentina se compone de sectores bien definidos. La producción primaria se compone de productores pequeños medianos y grandes los cuales pueden estar asociados o independientes. Sector industrial, tiene una importante diferenciación en dos niveles a saber. Primer nivel lo compone la industria granelera o trasladista. Este tipo de industria tiene bajo nivel de especificidad del activo, produce mostos de baja especificidad y vinos comunes. No maneja protocolos de calidad, y produce mostos básicos que traslada posteriormente a las gran industria concentradora, la cual sulfita, concentra, y comercializa. Esta industria se conoce como de segundo nivel. Industria de segundo nivel, se compone por empresas en su mayoría

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

transnacionales, las cuales cuentan con modernas instalaciones y con gran volumen de producción. Estas no solo producen mosto, sino vinos finos y demás bebidas que comercializan tanto en el mercado local como en el exterior. Por último la comercialización esta a cargo de blenders, compradores directos y brokers que comercializan o industrializan los mostos.

Mediante el análisis estructural discreto se tuvieron en cuenta los diferentes ambientes que influyen sobre la cadena. En cuanto a ambiente institucional, este esta determinando las reglas de juego que definen el contexto en que se desenvuelve la actividad económica (Política, Leyes, Caracterización social, entre otros). El ambiente institucional se ve afectado por instituciones tales como, INV Este es el ente regulador de la actividad vitivinícola argentina. El ministerio de agricultura, ganadería y pesca de la nación, por medio de SENASA, en cuanto a las regulaciones de calidad, sanidad y caracterización del producto, regulando además el manejo de las plantaciones y el funcionamiento de las plantas de producción.

El INV promulgó la norma 14878 que determina las prácticas enológicas y las resoluciones reglamentarias para el mosto. Bajo este marco jurídico se realizan todas las actividades tendientes a la elaboración del mosto. Otros organismos que hacen parte del ambiente institucional de la cadena del mosto son la AFIP (Administración Federal de Impuestos Públicos), COVIAR (Corporación Vitivinícola Argentina).

En el análisis del ambiente organizacional se destacan los jugadores, son las empresas, los organismos públicos y las ONG. Son los que llevan adelante la actividad económico-social y los negocios. Dentro de estos cabe destacar a. Tratado San Juan – Mendoza. En este entre otras políticas vitivinícolas se determino el volumen mínimo de procesamiento de mosto por parte de ambas provincias, esto generó un control al desabastecimiento de la industria del mosto y obligo a mantener unos stocks mínimos en el mercado.

El PEVI, Plan Estratégico Vitivinícola, fue una propuesta para alcanzar en los próximos años, un máximo de valor agregado en los productos vinícolas, así como el desarrollo tanto económico como social, de todos los actores de la cadena vitivinícola al 2020. Adicionalmente al PEVI, se está generando el plan estratégico del mosto, con el objetivo de alinear la producción mostera al resto de la cadena vitivinícola argentina. Y de esta forma poder compartir las rutas y los medios de comercialización, y la estrategia general del PEVI.

El ambiente tecnológico se visualiza como las innovaciones y nuevos implementos tecnológicos que agregan valor a la producción primaria, a la industrial y a la comercialización del mosto argentino. Bien sea por aumentar la especificidad de los activos en cada eslabón o por mejorar la productividad tanto en el sector primario como en el industrial.

Dentro de esto cabe mencionar la implementación de nuevas cepas, la selección clonal, implementación de sistemas de ferti-riego, adopción de nuevas técnicas de fertilización y poda, eficaz control de plagas y enfermedades, creación de bancos de germoplasma, vitivinicultura de precisión, mejora en las labores culturales de la producción primaria. Adopción de protocolos de calidad tanto en el campo como en la industria, y

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

modernización de plantas procesadoras en donde se aumenta la capacidad de proceso mejorando la productividad industrial.

La industria vitivinícola no ha logrado integrar a la cadena con todos sus eslabones, por lo que los productores primarios pueden producir uva para mosto o para vino según la conveniencia dada por la relación kilogramos producidos/precios anuales obtenidos. La producción primaria en la transacción **Productores independientes pequeños – Bodegas graneleras**, no presenta ningún tipo de incentivo en cuanto a la especialización en la producción, esto en el caso de los pequeños productores no asociados que por no contar con calidades específicas, tener bajo volumen de producción, y no tener características diferenciales se ven abocados a vender su producción a las empresas graneleras trasladistas, a condiciones de mercado, generalmente desfavorables y con una alta incertidumbre.

En las transacciones **Productores integrados y productores independientes con viñas de alta calidad – Industria concentradora**, la relación es completamente diferente, los productores asociados e independientes con volúmenes altos y cepas diferenciadas, producen viñas de alta calidad enológica, que les permite relacionarse contractualmente con las industrias concentradoras directamente, sin necesidad de pasar por las industrias graneleras.

Este tipo de productores tiene fácil acceso al crédito, adelantos en pago por cosecha, y demás salvaguardas que les permiten conservar la cuasi-renta y alinearse con la cadena.

Las industrias se encuentran alineadas en la cadena y entre ellas mismas. De tal forma que las empresas industriales de primer nivel (Industria Granelera Trasladista), venden el mosto sin sulfitar a las empresas de segundo nivel o concentradoras, las cuales sulfitan y concentran el mosto para posteriormente ser comercializado por brokers y blenders en el mercado interno y externo.

En el proceso de análisis de la interfaz productor – industria se analizaron los atributos de la transacción para cada uno de los relacionamientos, de esta forma en la relación **Productores independientes de uva (Baja calidad) – Bodegas graneleras**. La frecuencia de la transacción es alta, ya que por ser este tipo de uva manejado casi como un commodity usado para los blends de producciones de mosto con poco valor vinícola, la incertidumbre es baja ya que es apetecido en los procesos de blends. La especificidad del activo es baja, puesto que hay baja tecnología, cepas criollas, baja producción, baja calidad de suelos, entre otros. Este tipo de transacción se rige vía mercado en donde se determina el precio dependiendo de los volúmenes de producción total y por la demanda de mosto en ese momento.

La relación es muy diferente entre los productores de uvas de alta calidad y de los productores asociados, ya que gracias a la especificación del activo y a la relación contractual con la industria, pueden disminuir la incertidumbre, aumentar la frecuencia y así estar alineados en la cadena y mantener la cuasi-renta del negocio.

Las fortalezas existentes en este análisis están determinadas por el buen clima y los buenos suelos en donde se desarrolla la mayoría de la producción de uva, La importante

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

presencia de la industria concentradora con gran volumen de procesamiento y con certificaciones y acceso a muchos mercados, Liderazgo a nivel mundial en el mercado del mosto, fuerte representación institucional a través del INV y de la cámara del mosto, importante direccionamiento estratégico mediante el PEVI y el plan estratégico del mosto.

Ante un mercado internacional en expansión y ante el alza de los precios se abren múltiples oportunidades en el crecimiento de la industria del mosto en la Argentina. En el proceso para la consolidación de la cadena, se requiere la existencia de un marco que permita los contratos plurianuales con los pequeños productores, capacitación técnica de los pequeños productores y de la industria granelera. Al empezar a producir productos de alto valor, el mercado reconocerá la descomoditización del producto. Dadas las nuevas relaciones internacionales de la Argentina se puede prever una posible baja en los aranceles y para-aranceles internacionales por acuerdos de competitividad.

La Cadena requiere de ajustes para de esta forma conseguir la alineación de sus participantes, muchos de estos ajustes requieren la posibilidad de financiar procesos como Capacitación, implementación de protocolos agrícolas e industriales, capacidad de financiamiento de cosecha y financiación de tecnología en planta y en campo que haga más competitiva la cadena.

Si bien se ha venido trabajando en el entorno institucional y se han generado acciones de apoyo para la cadena del mosto, estos esfuerzos deben redoblar sobre todo en los eslabones más frágiles. El eslabón de pequeños productores independientes con las bodegas graneleras trasladistas.

En este momento esta transacción en la cadena presenta desajustes en relación a las otras y solamente mediante la implementación de programas de financiamiento e implementación de protocolos de calidad se puede pensar en que pueden llegar a modificar su estructura de gobernanza, migrando del mercado a contratos con salvaguardas conservando así las cuasi-rentas y facilitando la alineación de las demás transacciones.

En el momento en que se logre alinear la cadena en torno a los requerimientos del cliente final se reducen las pérdidas por costos de transacción macro y micro en el sistema.

En el proceso de alinear la cadena se propone que mediante un esfuerzo del ambiente institucional y del ambiente organizacional en cuanto a el apoyo de los otros jugadores de la cadena. Se pueda agrupar a los pequeños productores en una cooperativa (Estructura Híbrida), la cual pueda tener representatividad y poder de negociación ante la industria concentradora y los bancos.

De esta forma los pequeños productores mediante la figura de la cooperativa, puede acceder a créditos que les permitan solucionar su problema de financiamiento.

A su vez, generando un protocolo de mejora tecnológica en donde, se cambien la variedades de uvas, se implementen riegos, se tenga protección contra granizos, y se mejoren las condiciones del suelo. Así se alinea la cadena, se conservan las cuasi rentas y se potencializa el sistema.

<p>Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.</p>

Esto por ende tiene un efecto sobre la mejoría de la competitividad de la cadena en general, y al estar esta mejor estructurada tiene muchas más posibilidades de sortear externalidades y volatilidades de mercado propias de los tiempos actuales.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia industrial Canadiense. Trade Data Online.
- California Department of Food and Agriculture USDA. National Agricultural Statistics Services. Grape crush report.
- COASE, RONALD H., 1937. “The nature of the firm”. *Económica*, Vol. 4, Noviembre.
- Colombo, Sergio. Gerente de la Cámara de Productores y Exportadores de Mosto.
- Corporación de Fomento de la Producción, Chile.
- CORVO DOLCET, SEBASTIÁN & OTTONE, MARTÍN. 2006. “Relevamiento del Sector Papero en la República Argentina”. Dirección de Agricultura. Dirección de Mercados Agroalimentarios. Buenos Aires.
- Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR).
- Dirección nacional de aduanas de la República Argentina.
- FAO, Food And Agriculture Organization of the United Nations. FAOSTATS.
- KHERALLAH, MYLÈNE. KIRSTEN, JOHANN. 2001. “La Nueva Economía Institucional: Aplicaciones para la Investigación de Políticas Agrarias en Países en Desarrollo”. Trabajo MSSD n° 41 para su discusión. División Mercados y Estudios Estructurales. Instituto Internacional de Investigación de Políticas Alimentarias.
- INSTITUTO NACIONAL DE VITIVINICULTURA DE ARGENTINA. Estadísticas / PEVI.
- INTA. Instituto Nacional de Tecnología Agrícola.
- NORTH, DOUGLAS. 1990. “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”. Cambridge University Press. Cambridge.
- ORDÓÑEZ, HÉCTOR ALFREDO. 2000. Entrega 2, Mercados Agropecuarios: Nueva Economía y Negocios Agroalimentarios. FAUBA. Buenos Aires.

Análisis de la Interfase Productor – Industria, En La Cadena Del Mosto Argentino.

- PETERSON, H.C. La epistemología de los agronegocios. Pares, métodos y rigor. Trabajo invitado al Foro de Investigación de Agronegocios. 26 de septiembre. 1997.
- Plan estratégico vitivinícola PEVI 2020.
- SAGyP Secretaría de agricultura, ganadería y pesca de la república Argentina. Alimentos Argentinos. Mosto de uva.
- SIMON, HERBERT ALEXANDER. 1962. “New developments in the theory of the firm”. American Economic Association, Vol. 52, N# 2, May.
- USDA. United states Department of Agriculture.
- US. Department of commerce. Grape Trading in US.
- WILLIAMSON, OLIVER. 1993. “Transaction cost economics and organizational theory”. Journal of Industrial and Corporate Change. Vol. 2, pp. 107-156.
- WILLIAMSON, OLIVER. 1994. “Transaction Cost Economics and Organization Theory”. en The Handbook of Economic Sociology, Smelser, N. y Richard Swedberd (eds), Princenton University Press.
- ZYLBERSZTAJN, DECIO. FARINA, B. 1996. “Governance Structures and Agribusiness Coordination: A transaction cost economics based approach”. Research in Domestic and International Agribusiness Management. Editor Ray Goldberg. JAI Press. Volume 12.